

**SKRIPSI**

**FAKTOR-FAKTOR PEDAGANG MUSLIM MEMILIH  
PINJAMAN KE LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DAN  
INFORMAL**

**(Studi di Pasar Pekalongan Lampung Timur)**

**Oleh:**

**IGA ZAHROTUL MUFARRIDAH**

**NPM. 14118384**



**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

**2019 M/ 1441 H**

**FAKTOR-FAKTOR PEDAGANG MUSLIM MEMILIH  
PUNAJAMN KE LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DAN  
INFORMAL  
(Studi di Pasar Pekalongan Lampung Timur)**

**Diajukan Untuk Memeuhi Syarat Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)**

**Oleh :  
IGA ZAHROTUL MUFARRIDAH  
NPM: 14118384**

**Pembimbing I : Hermanita, M.M.  
Pembimbing II : Selvia Nuriasari, M.E.I.**

**Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO  
2019 M /1441 H**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **FAKTOR – FAKTOR PEDAGANG MUSLIM MEMILIH  
PINJAMAN KE LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DAN  
INFORMAL (Studi Kasus Pasar Pekalongan Lampung  
Timur)**

Nama : Iga Zahrotul Mufarridah  
NPM : 14118384  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

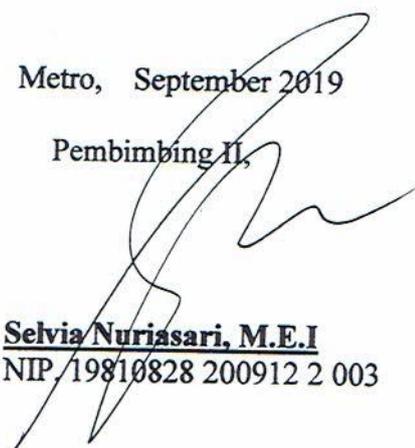
Pembimbing I,



**Hermanita, SE., M.M**  
NIP. 19730220 199903 2 001

Metro, September 2019

Pembimbing II,



**Selvia Nuriasari, M.E.I**  
NIP. 19810828 200912 2 003

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan  
Saudara Iga Zahrotul Mufarridah**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di\_ \_\_\_\_\_  
Tempat

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : Iga Zahrotul Mufarridah  
NPM : 14118384  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : **FAKTOR – FAKTOR PEDAGANG MUSLIM  
MEMILIH PINJAMAN KE LEMBAGA KEUANGAN  
FORMAL DAN INFORMAL (Studi Kasus Pasar  
Pekalongan Lampung Timur)**

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan. Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalammu 'alaikum Wr. Wb.*

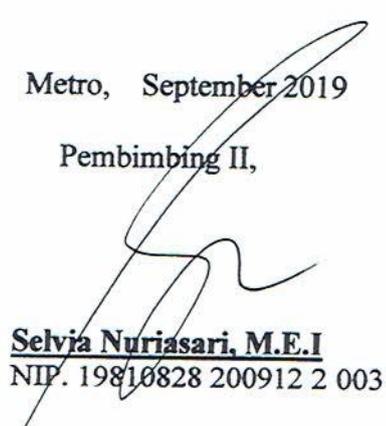
Pembimbing I,



**Hermanita, SE., M.M**  
NIP. 19730220 199903 2 001

Metro, September 2019

Pembimbing II,



**Selvia Nuriasari, M.E.I**  
NIP. 19810828 200912 2 003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: 3675/ln.28-3 / D / PP-00.g / 12 / 2019

Skripsi dengan judul: FAKTOR-FAKTOR PEDAGANG MUSLIM MEMILIH PINJAMAN KE LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DAN INFORMAL (Studi di Pasar Pekalongan Lampung Timur), disusun oleh: Iga Zahrotul Mufarridah, NPM 14118384, Jurusan: Ekonomi Syariah telah diujikan dalam Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal: Senin, 16 Desember 2019.

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Hermanita, M.M  
Penguji I : Suci Hayati, M.S.I  
Penguji II : Selvia Nuriasari, M.E.I  
Sekretaris : Muqtashidin Fahrusy Syakirin  
Al Hazmi, M.E.Sy

(*[Handwritten Signature]*)

(*[Handwritten Signature]*)

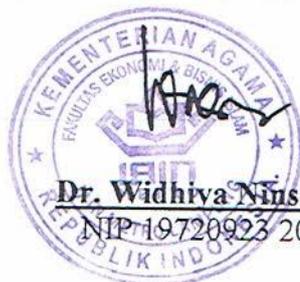
(*[Handwritten Signature]*)

(*[Handwritten Signature]*)

(*[Handwritten Signature]*)



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Widhiya Ningsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

## **ABSTRAK**

### **FAKTOR-FAKTOR PEDAGANG MUSLIM MEMILIH PINJAMAN KE LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DAN INFORMAL (Studi di Pasar Pekalongan Lampung Timur)**

**Oleh:  
IGA ZAHROTUL MUFARRIDAH**

Tidak semua lapisan masyarakat khususnya lapisan masyarakat kelompok bawah dapat terlayani oleh lembaga keuangan formal, oleh sebab itu banyak bermunculan lembaga keuangan informal sebagai alternatif pembiayaan masyarakat kelompok bawah. Begitu pula yang terjadi di pasar tradisional, dimana banyak pedagangnya membutuhkan tambahan modal, sehingga mengajukan kredit kepada lembaga keuangan informal untuk peminjaman dengan skala kecil lembaga keuangan formal untuk skala yang lebih besar. Banyaknya lembaga keuangan yang ada membuat banyak pilihan bagi pedagang untuk memilih lembaga keuangan, yang tentunya terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pedagang dalam mengambil keputusan untuk memilih pinjaman ke lembaga keuangan.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data primer pada penelitian ini adalah pedagang di Pasar Pekalongan dimana metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara dengan pengambilan sampel dengan teknik snow ball sampling.

Pedagang muslim di Pasar Pekalongan dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal melalui beberapa tahapan pengambilan keputusan yaitu mengidentifikasi kebutuhan yang diperlukan, kemudian mencari informasi mengenai lembaga keuangan yang akan dipilih. Lalu mengevaluasi lembaga keuangan yang dipilih dan mengambil keputusan melakukan pinjaman ke lembaga keuangan sesuai dengan kebutuhannya. Setelah melakukan pinjaman pedagang akan melakukan evaluasi apakah selanjutnya akan melakukan pinjaman kembali di lembaga keuangan yang sama atau tidak. Terdapat dua faktor yang melatarbelakangi pengambilan keputusan pedagang muslim yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi pedagang muslim dalam melakukan pinjaman ke suatu lembaga keuangan adalah faktor pribadi dan psikologi. Adapun faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan pedagang muslim dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal merupakan faktor sosial dan budaya. Namun faktor agama yang seharusnya berpengaruh pada pengambilan keputusan pedagang muslim dalam mengambil keputusan memilih pinjaman hanya mempengaruhi beberapa pedagang saja. Padahal semestinya faktor agama berperan penting dalam pengambilan keputusan pedagang muslim dimana sebagai seorang muslim sudah tentunya memerhatikan kaidah konsumsi dalam Islam yang melarang untuk membayar dan menerima bunga dari pinjaman dalam bentuk apapun.

## ORISINILITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : IGA ZAHROTUL MUFARRIDAH  
NPM : 14118384  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, November 2019

Yang menyatakan



**IGA ZAHROTUL M.**

## MOTTO

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup peneliti. Peneliti mempersembahkan skripsi ini sebagai ucapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Ayahanda Abdul Malik dan Ibunda Rosita yang senantiasa mendorong , memotivasi dan mendoakan peneliti dalam melakukan studi.
2. Kakak muhammad Fauzul Kabir dan adik Nurul Hanna Husnul Khotimah tersayang yang senantiasa memberikan semangat , dukungan serta bantuan baik secara moril maupun materil kepada peneliti dalam menyelesaikan studi.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT atas taufik, hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar S.E

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada Ibu Hermanita, M.M. selaku dosen pembimbing I dan Ibu Sevia Nuriasari, M.E.I. selaku dosen pembimbing II yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memotivasi. Peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi kebaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Metro, November 2019

Peneliti

  
**Iga Zahrotul M.**

NPM. 14118384

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN Sampul</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN Judul</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN Persetujuan</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN Nota Dinas</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN Pengesahan</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN Abstrak</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN Orisinalitas Penelitian</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN Motto</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN Persembahan</b> .....	<b>ix</b>
<b>Kata Pengantar</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
D. Penelitian Relevan.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Lembaga Keuangan.....	11
1. Pengertian dan Fungsi Lembaga Keuangan.....	11
2. Lembaga Keuangan Formal.....	12
3. Lembaga Keuangan Informal .....	14
B. Perilaku Konsumen .....	17
1. Pengertian Perilaku Konsumen .....	17
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	18
3. Perilaku Konsumen Muslim .....	25
C. Pengambilan Keputusan .....	27
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	30
B. Sumber Data.....	31
C. Metode Pengumpulan Data .....	31
D. Teknik Analisis Data.....	33

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

A. Profil Pasar Pekalongan Lampung Timur .....	35
1. Gambaran Umum Pasar Pekalongan Lampung Timur .....	35
2. Struktur Organisasi, Sarana dan Prasarana Pasar Pekalongan Lampung Timur .....	36
B. Tahapan-Tahapan Dalam Proses Pengambilan Keputusan Memilih Pinjaman ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal .....	39
C. Faktor-Faktor Pedagang Muslim Memilih Pinjaman Ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal Ditinjau Dari Perilaku Konsumen Muslim .....	48

#### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	66
B. Saran.....	68

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

#### **RIWAYAT HIDUP**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Lembaga keuangan merupakan suatu badan usaha yang berfungsi sebagai penghimpun dan penyalur dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan produktif yaitu modal usaha maupun pembiayaan konsumtif. Lembaga keuangan adalah suatu badan usaha yang kekayaannya yang utama dalam bentuk aset keuangan (*financial asset*) atau tagihan-tagihan misalnya saham, obligasi dibandingkan aset riil misalnya gedung, peralatan, dan bahan baku. Menurut surat keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 729 Tahun 1990 tentang “Lembaga Keuangan”, lembaga keuangan diberi batasan semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama pada pembiayaan investasi perusahaan.<sup>1</sup>

Pada umumnya di Indonesia lembaga keuangan yang dikenal adalah lembaga keuangan bank dan bukan bank. Kedua lembaga keuangan tersebut tentunya merupakan lembaga keuangan formal yang memiliki kekuatan hukum yang jelas. Sistem finansial di Indonesia diatur dan diawasi oleh departemen keuangan namun ada juga pelaku-pelaku pasar finansial lain yang tidak berada dalam sistem finansial (tidak di bawah pengaturan departemen keuangan) yang biasa disebut dengan lembaga keuangan

---

<sup>1</sup> Irham Fahmi, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori Dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm.2

informal. Pelaku-pelaku tersebut ada yang berupa perorangan ada juga yang berbentuk lembaga. Walaupun lembaga ini beroperasi secara kecil-kecilan (mikro), namun lembaga ini berperan bagi pengusaha kecil di pedesaan dan pedagang kaki lima yang tidak terjangkau oleh lembaga keuangan modern.<sup>2</sup>

Tidak semua lapisan masyarakat khususnya lapisan masyarakat kelompok bawah dapat terlayani oleh lembaga keuangan formal baik yang berskala besar ataupun yang berskala kecil, maka oleh sebab itu banyak bermunculan lembaga keuangan informal sebagai alternatif pembiayaan masyarakat kelompok bawah. Lembaga keuangan informal cenderung lebih dipilih oleh masyarakat menengah ke bawah baik untuk modal usaha maupun untuk kegiatan konsumtif. Begitu pula yang terjadi di pasar tradisional, dimana pedagangnya notabene berpenghasilan rendah dan membutuhkan tambahan modal, sehingga pedagang di pasar tradisional mengajukan kredit atau pembiayaan kepada lembaga keuangan informal. Namun tidak hanya lembaga keuangan informal saja, lembaga keuangan formalpun tak luput dari incaran pedagang pasar tradisional sebagai tempat untuk mengajukan pembiayaan untuk tambahan modal dengan skala yang lebih besar. Banyaknya lembaga keuangan yang ada membuat banyak pilihan bagi pedagang di pasar tradisional untuk memilih lembaga keuangan sebagai tempat mengajukan kredit.

---

<sup>2</sup> *Ibid.*, hlm.30

Ada banyak faktor yang tentunya mempengaruhi para pedagang untuk memilih lembaga keuangan sebagai tempat meminjam uang. Faktor-faktor tersebut tentu mempengaruhi perilaku pedagang sebagai konsumen di lembaga keuangan tempat mereka meminjam uang. Perilaku konsumen dipengaruhi latar belakang yang sangat kompleks, antara lain adalah tingkat pengetahuan, wawasan, lingkungan, sosial budaya, kemampuan ekonomi dan budaya, kemampuan ekonomi dan kepribadian (psikologis). Dari faktor-faktor tersebut akan terbentuk keputusan konsumen yang menentukan pemilihan lembaga keuangan mana sebagai tempat untuk mengajukan pembiayaan.

Penelitian ini akan difokuskan kepada pedagang muslim di pasar tradisional Pekalongan Lampung Timur. Seperti pasar tradisional lainnya di pasar ini juga pedagang yang membutuhkan tambahan modal tentunya akan mengajukan pembiayaan sebagai tambahan modal usaha mereka. Pedagang di pasar ini tidak hanya mengajukan pembiayaan ke lembaga keuangan formal namun juga ke lembaga keuangan informal yang justru menjadi primadona sebagai pinjaman untuk menambah modal dalam skala kecil. Mereka menganggap lembaga keuangan informal lebih mudah dan fleksibel dalam proses pengajuan pinjaman. Namun lembaga keuangan formal juga tidak luput dari perhatian mereka karena pinjaman ke lembaga keuangan informal notabene berskala kecil, untuk tambahan modal yang lebih besar para pedagang cenderung mengajukan pinjaman ke lembaga

keuangan formal yang tentunya menggunakan agunan sebagai jaminan dari pinjaman mereka.

Pedagang di pasar Pekalongan biasanya meminjam uang ke lembaga keuangan baik formal maupun informal untuk tambahan modal. Salah seorang pedagang mengatakan uang hasil penjualan dagangannya hanya cukup untuk membiayai kebutuhan sehari-hari sehingga untuk modal ia cenderung mengandalkan pinjaman ke lembaga keuangan. Ia melakukan pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal sekaligus, ia meminjam kepada rentenir dan juga BTPN. Hal ini terpaksa ia lakukan untuk menutupi kebutuhan sehari-hari yang begitu besar. Bahkan kebanyakan pedagang di pasar ini sudah sangat tergantung kepada pinjaman ke lembaga keuangan, besarnya biaya hidup ditambah lagi biaya pendidikan anak mereka menyebabkan hasil penjualan tidak mencukupi untuk dijadikan modal kembali sehingga menyebabkan mereka mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan baik formal maupun informal.<sup>3</sup>

Seorang pedagang jamur di pasar Pekalongan melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal untuk tambahan modal. Ia juga mengatakan hal yang sama dengan pedagang sebelumnya bahwa hasil penjualannya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarganya sehingga untuk tambahan modal ia mengandalkan pinjaman ke lembaga keuangan. Ia lebih memilih pinjaman ke lembaga keuangan informal karena tidak perlu

---

<sup>3</sup> Wawancara Dengan Ibu Nurma Pedagang Kue Tradisional di Pasar Pekalongan Pada Tanggal 20 Maret 2019

menggunakan jaminan. Proses pinjaman juga tidak rumit meskipun ia mengaku bunga yang ditawarkan lebih besar jika dibandingkan dengan lembaga keuangan formal.<sup>4</sup>

Akhir-akhir ini banyak BMT yang gulung tikar yang sebelumnya menjamur yang terdapat disekitaran pasar Pekalongan, membuat pedagang lebih memilih pinjaman ke koperasi dan juga pelepas uang atau rentenir. Para pedagang tidak mengedepankan tentang larangan riba dalam Islam, mereka hanya memikirkan bagaimana mendapatkan tambahan modal dengan akses mudah dan cepat. Dilihat dari latar belakang beberapa pedagang di pasar Pekalongan banyak yang bukan dari lulusan pendidikan berbasis agama islam yang tentunya sangat minim pengetahuan tentang larangan riba dalam Islam.

Di sekitar pasar Pekalongan terdapat beberapa lembaga keuangan antara lain adalah Bank BRI yang berada tepat di depan pasar Pekalongan, BMT Hasanah, BMT Mentari, dan BMT Assyafi'yah. Lalu terdapat juga Koperasi Simpan Pinjam Loh Jinawi, lalu terdapat beberapa rentenir yang meminjamkan uang di pasar Pekalongan diantaranya adalah Ibu Parlin, Ibu Nopi, Ibu Sahmin, Ibu Josua dan Bapak Andre. Lembaga-lembaga keuangan tersebut tentunya memberikan pilihan bagi pedagang untuk mengajukan kredit ataupun pembiayaan sebagai tambahan modal. Dengan adanya banyak pilihan tentunya terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi

---

<sup>4</sup> Wawancara Dengan Ibu Nurma Pedagang Kue Tradisional di Pasar Pekalongan Pada Tanggal 27 April 2019

perilaku pedagang muslim dalam mengambil keputusan untuk memilih pinjaman ke lembaga keuangan baik itu lembaga keuangan formal maupun informal.

Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk mengangkat topik ini untuk dijadikan skripsi dengan judul “Faktor-Faktor Pedagang Muslim Memilih Pinjaman ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal” yang studi kasusnya akan dilakukan di Pasar Pekalongan Lampung Timur.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah dipaparkan sebelumnya maka disini masalah yang muncul adalah:

1. Bagaimana perilaku pedagang muslim di pasar Pekalongan dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pedagang muslim di pasar Pekalongan memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perilaku pedagang muslim di pasar Pekalongan dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal serta untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pedagang muslim memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal.

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat yang baik bagi para pembaca maupun penulis khususnya. Adapun manfaat penelitian adalah :

1. Manfaat Teoritis

a. Bagi Peneliti

Penelitian secara teoritis dapat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman peneliti dalam penelitian untuk menyusun karya ilmiah serta memperkaya khasanah ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi syariah khususnya tentang perilaku pedagang muslim dan faktor-faktor yang mempengaruhinya dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal.

b. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi dan menambah wawasan tentang perilaku pedagang muslim dan faktor-faktor yang mempengaruhinya dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan bahan pengetahuan masyarakat mengenai perilaku pedagang muslim dan faktor-faktor yang mempengaruhinya dalam memilih pinjaman ke

lembaga keuangan formal dan informal, sehingga dapat lebih bijak dalam hal memilih lembaga keuangan untuk melakukan pinjaman.

c. Bagi Lembaga Keuangan Formal dan Informal

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi lembaga keuangan baik formal maupun informal untuk memberikan referensi dan informasi mengenai perilaku pedagang muslim dan faktor-faktor yang mempengaruhinya dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal.

**D. Penelitian Relevan**

Penelitian relevan berisi tentang uraian mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji. Penelitian ini belum pernah diteliti sebelumnya untuk itu tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan pada bagian ini. Sehingga dapat ditentukan dimana posisi penelitian yang akan dilakukan berada.

Terdapat penelitian yang dilakukan oleh Khusnul Khotimah dengan judul "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Sepeda Motor Merek Honda (Studi Kasus Di Desa Triharjo Kecamatan Merbau Mataram Tahun 2014)*". Penelitian ini secara rinci menggambarkan perilaku konsumen terhadap pembelian motor merek honda, sehingga kesimpulan yang di dapat adalah di Desa Triharjo kecamatan Merbau Mataram penelitian menyimpulkan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian sepeda motor merek honda dipengaruhi oleh faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal

meliputi faktor budaya dan faktor sosial terdiri dari kelompok referensi. Faktor internal meliputi keluarga dan pribadi terdiri dari kelompok ekonomi, gaya hidup, pekerjaan dan faktor psikologis terdiri dari motivasi dan persepsi.<sup>5</sup> Persamaan dengan penelitian tersebut adalah mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam melakukan konsumsi. Adapun perbedaannya terletak pada objek yang diteliti, lokasi penelitian dan juga pada penelitian sebelumnya membahas tentang konsumsi pada produk barang sedangkan pada penelitian ini membahas mengenai konsumsi produk jasa.

Terdapat juga skripsi yang berjudul "*Perilaku Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Asuransi Syariah Di PT. Asuransi Tafakul Keluarga Bandar Lampung*" yang diteliti oleh Titin Siti Mahfudhotin Amin. Penelitian ini menjelaskan tentang perilaku nasabah dalam memilih produk asuransi syariah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk asuransi syariah di PT. Asuransi Tafakul Keluarga Bandar Lampung. Hasil dari penelitian ini adalah perilaku nasabah terhadap keputusan memilih asuransi tafakul diantaranya adalah pengenalan kebutuhan, pencarian informasi produk, evaluasi produk dan memilih produk. Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk asuransi adalah faktor eksternal (budaya) dan faktor

---

<sup>5</sup> Khusnul Khotimah "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Motor Merek Honda (Studi Di Desa Triharjo Kecamatan Merbau Mataram Tahun 2014)*" Kumpulan Skripsi IAIN Metro.

internal (psikologis).<sup>6</sup> Perbedaan dari penelitian tersebut terdapat pada objek penelitian dan juga lokasi penelitian. Sedangkan persamaannya adalah mengenai perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhinya dalam melakukan konsumsi pada produk jasa.

Selanjutnya terdapat skripsi yang berjudul “*Faktor Penentu Keputusan Pedagang Dalam Memilih Pembiayaan Dari Lembaga Keuangan (Studi Kasus Pedagang Pasar kampung Melayu)*” yang diteliti oleh Ilah Padilah pada tahun 2014. Hasil dari penelitian ini adalah faktor bauran pemasaran, sosial-budaya dan psikologi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pedagang muslim dalam memilih pembiayaan dari lembaga keuangan. Sedangkan faktor yang paling dominan adalah faktor psikologi.<sup>7</sup> Adapun persamaan dari penelitian tersebut mengenai perilaku konsumen dan juga faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen. Perbedaan dari penelitian tersebut yaitu mengenai objek yang diteliti dan lokasi penelitian, selain itu pada penelitian ini menggunakan penelitian yang bersifat kuantitatif.

---

<sup>6</sup> Titin Siti Mahfudhotin Amin “*Perilaku Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Asuransi Sayriah Di PT. Asuransi Tafakul Bandar Lampung Tahun 2016*” Kumpulan Skripsi IAIN Metro.

<sup>7</sup> Ilah Padilah “*Faktor Penentu Keputusan Pedagang Dalam Memilih Pembiayaan Dari Lembaga Keuangan (Studi Kasus Pedagang Pasar Kampung Melayu Tahun 2014)*” UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Lembaga Keuangan**

##### **1. Pengertian dan Fungsi Lembaga Keuangan**

Lembaga keuangan adalah suatu badan usaha yang kekayaannya yang utama dalam bentuk aset keuangan (*financial asset*) atau tagihan-tagihan misalnya saham, obligasi dibandingkan aset riil misalnya gedung, peralatan, dan bahan baku. Atau dalam pengertian lain diartikan bahwa lembaga keuangan adalah sebuah perusahaan keuangan yang kegiatan utamanya melakukan kegiatan finansial.<sup>1</sup>

Menurut surat keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 729 Tahun 1990 tentang “Lembaga Keuangan”, lembaga keuangan diberi batasan semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama pada pembiayaan investasi perusahaan. Meskipun diutamakan untuk membiayai investasi perusahaan, peraturan tersebut tidak membatasi kegiatan pembiayaan lembaga keuangan hanya untuk investasi perusahaan. Dalam kenyataannya, kegiatan pembiayaan lembaga keuangan bisa diperuntukkan untuk investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, serta kegiatan distribusi barang dan jasa.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Sumar'im, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hlm.33

<sup>2</sup> M.Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hlm.79

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa lembaga keuangan merupakan suatu badan usaha yang bergerak di bidang keuangan, menghimpun dana dari masyarakat yang surplus dana untuk kemudian disalurkan kembali ke masyarakat yang defisit dana dalam bentuk pinjaman.

Secara ekplisit fungsi lembaga keuangan tersebut meliputi beberapa hal diantaranya:<sup>3</sup>

- 1) Melancarkan pertukaran produk (barang dan jasa) dengan menggunakan uang dan instrumen kredit.
- 2) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan ke masyarakat dalam bentuk pinjaman. Atau dengan kata lain lembaga keuangan menghimpun dari pihak yang kelebihan dana dan meyalurkan ke pihak yang kekuranga dana.
- 3) Memberikan pengetahuan dan informasi yaitu:
  - a. Lembaga keuangan melaksanakan tugas sebagai pihak yang ahli dalam analisis ekonomi dan kredit untuk kepentingan sendiri dan kepentingan pihak lain (nasabah).
  - b. Lembaga keuangan berkewajiban menyebarkan informasi dan kegiatan yang berguna dan menguntungkan bagi nasabahnya.

## **2. Lembaga Keuangan Formal**

Lembaga keuangan formal merupakan lembaga keuangan yang memiliki kekuatan hukum serta diatur dan diawasi oleh departemen

---

<sup>3</sup> Sumar'im, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*., hlm.34

keuangan. Bank Indonesia membagi lembaga keuangan dalam dua bentuk yaitu lembaga keuangan bank dan non bank. Lembaga keuangan formal baik bank maupun non bank mempunyai peran penting dalam aktivitas perekonomian. Peran strategis bank dan lembaga keuangan bukan bank tersebut sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup masyarakat. Lembaga keuangan berusaha menyalurkan dana dari pihak yang surplus dana kepada pihak yang mengalami defisit dana.<sup>4</sup>

a. Lembaga Keuangan Bank

Menurut UU RI No. 21 Tahun 2008, tentang perbankan syariah pada Bab I dan Pasal 1 dan ayat 2 dijelaskan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>5</sup> Menurut UU No.21 tahun 2011 tentang OJK perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional dan syariah sebagaimana dimaksud dalam undang-undang mengenai perbankan konvensional. Berdasarkan fungsinya (UU Perbankan Tahun 1992 Pasal 5), dalam sistem perbankan terdapat tiga subsistem lembaga

---

<sup>4</sup> M.Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, hlm.80

<sup>5</sup> Undang-Undang Republik Indonesia No.21 Tentang Perbankan Syariah

keuangan yaitu bank sentral sebagai pembina dan pengawas sistem perbankan, bank umum, dan bank perkreditan rakyat.<sup>6</sup>

#### b. Lembaga Keuangan Bukan Bank

Lembaga keuangan bukan bank adalah badan usaha yang melakukan kegiatan di bidang keuangan secara langsung ataupun tidak langsung, menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali untuk kegiatan produktif. Kegiatan usaha LKKB berdasar UU No. 10 Tahun 1995 tersebut, dalam menghimpun dana hanya dibolehkan dengan menerbitkan sekuritas (surat-surat berharga) termasuk sertifikat deposito, dilarang memungut langsung dari masyarakat dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito berjangka LKBB di bawah pengawasan dan pembinaan departemen keuangan. Adapun beberapa jenis lembaga keuangan yang tergolong dalam LKBB antara lain lembaga pembiayaan, lembaga perasuransian, lembaga dana pensiun, lembaga pasar modal, dan lembaga pegadaian<sup>7</sup>

### 3. Lembaga Keuangan Informal

Menurut UU Nomor 21 Tahun 2011 bahwa OJK berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan seperti

---

<sup>6</sup> Herman Darmawi, *Pasar Finansial dan Lembaga Lembaga Finansial*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006), hlm.41

<sup>7</sup> *Ibid.*, hlm.30-31

lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank. Lalu sejak tanggal 8 Januari 2013 dikeluarkan kembali Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang lembaga keuangan mikro yang akan menjadi diawasi oleh OJK. Di Indonesia lembaga ini beroperasi di pedesaan atau masyarakat kelompok bawah, umumnya prosedur serta perjanjian peminjaman amat cepat, sederhana dan berdasarkan perjanjian lisan atau tertulis yang sederhana (OJK 2014). Namun pada saat ini kondisinya, terjadi perubahan dimana selain lembaga keuangan mikro hadir pula lembaga keuangan informal yang melakukan pemungutan dana pihak ketiga dan menyalurkan dana tersebut untuk pihak ketiga pula. Lembaga keuangan informal adalah lembaga yang menjalankan fungsi lembaga keuangan namun tidak berlandaskan kekuatan hukum. Bentuk-bentuk usaha lembaga keuangan informal yang ada di Indonesia antara lain *rentenir* (rentenir) dan *ijon*.<sup>8</sup>

Kredit informal adalah kesanggupan untuk meminjam uang atau kesanggupan akan mengadakan transaksi dagang atau memperoleh barang dan jasa, dengan perjanjian akan membayar kelak, pada suatu sumber kredit informal tidak resmi dalam arti tidak ada peraturan yang mengesahkan. Sumber kredit informal antara lain, sumber dana perorangan, keluarga, teman, pelepas uang, arisan, dan sumber-sumber lain yang sejenis. Pada umumnya kredit informal mempunyai ciri-ciri

---

<sup>8</sup> Ardi Surya Satria, Apriyani Dorkas Rambu, "Relationship Lending di Pasar Kutorajo: Menguak Eksistensi Rentenir," *Buletin Bisnis dan Manajemen* Volum 2 Nomor 2, 2016

bersifat fleksibel, tanpa prosedur yang berbelit, saling mengenal, pinjaman tidak diawasi dengan ketat.<sup>9</sup> Meskipun prosedur pinjaman pada lembaga informal lebih mudah dan sederhana, ketersediaan dana relatif terbatas dan tingkat bunga lebih tinggi dari pada lembaga keuangan formal.

Di Indonesia terdapat beberapa lembaga keuangan informal antara lain adalah pelepas uang atau yang biasa disebut rentenir dan juga ijon.

a. Pelepas Uang/ Rentenir

Rentenir adalah seseorang yang melakukan kegiatan peminjaman uang atau modal. Renten atau kegiatan renten merupakan suatu aktifitas dimana seseorang meminjamkan uang dengan bunga yang berlipat-lipat yang memungkinkan bunga tersebut melebihi utang pokoknya jika cicilan terlambat.<sup>10</sup>

b. Praktik Ijon

Ijon merupakan istilah yang sudah dikenal di Indonesia. Definisi ijon dalam KBBI adalah pembelian padi dan sebagainya sebelum masak dan diambil oleh pembeli sesudah masak. Jual beli ini biasanya melibatkan tengkulak, petani bermodal, pedagang saprodi dan lain sebagainya. Bentuk jual beli ijon berbeda dari jual beli pada umumnya karena barang (objek) yang

---

<sup>9</sup> Regar Elisa, Idah Zuhroh, "Peran Bank Thitil Dalam Kehidupan Masyarakat Ekonomi Lemah," *Jurnal Ilmu Ekonomi* Vol.1 Jilid 1, 2017

<sup>10</sup> Ilas Kowardi Sibiro, "Rentenir (Analisis Terhadap Fungsi Pinjaman Berbunga Dalam Masyarakat Rokan Hilir Kecamatan Bagan Sinembah Desa Bagan Batu)." *Jom Fisip* Vol.2, 2015

dijual belum ada. Transaksi ijon terdapat banyak jenis, tetapi secara umum ijon adalah bentuk kredit uang yang dibayar kembali dalam hasil panen. Ini merupakan penggadaian tanaman yang masih hijau yang artinya belum siap untuk dipanen.<sup>11</sup>

## **B. Perilaku Konsumen**

### **1. Pengertian Perilaku Konsumen**

Perilaku konsumen seperti didefinisikan oleh Schiffman dan Kannuk adalah proses yang dilalui oleh seseorang dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan bertindak pasca konsumsi produk, jasa maupun ide yang diharapkan bisa memenuhi kebutuhannya. Jadi dapat dikatakan bahwa perilaku konsumen merupakan studi tentang bagaimana pembuat keputusan, baik individu, kelompok atau organisasi membuat keputusan-keputusan beli atau melakukan transaksi pembelian suatu produk dan mengkonsumsinya.<sup>12</sup>

Istilah perilaku konsumen diartikan sebagai perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan dapat memuaskan kebutuhannya.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Ramli, "Analisis Jual Beli Ijon di Kecamatan Kediri Dalam Perspektif Islam," *Jurnal Pendidikan dan Kajian Keislaman* Volume 10 Nomor 1, 2017

<sup>12</sup> Ristiyanti Prasetijo, Jhon J.O.I. Ihalauw. *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: ANDI, 2005), hlm.9

<sup>13</sup> Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm.61

Mowen dan Minor menyatakan bahwa perilaku konsumen merupakan studi tentang unit pembelian dan proses pertukaran yang melibatkan perolehan, konsumsi, dan pembuangan barang, jasa, pengalaman, serta ide-ide. Solomon berpendapat bahwa perilaku konsumen mempelajari mengenai segala hal tentang bagaimana proses yang terjadi pada saat konsumen memilih, membeli, menggunakan, atau membuang suatu produk, jasa, ide ataupun pengalaman untuk memuaskan kebutuhandan keinginan konsumen itu sendiri.<sup>14</sup>

Dalam hal ini perilaku konsumen meliputi semua tindakan yang dilakukan seseorang untuk mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk. Dalam kegiatan mencari tentu bukan terbatas dalam mencari barang dan atau jasa yang dibutuhkan, melainkan juga mencari informasi uang terkait dengan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan. Demikian jelas terlihat bahwa di dalamnya termasuk hal-hal yang terkait dengan kualitas, harga, ukuran, cara mendapatkannya, cara penggunaanya, dan sebagainya.<sup>15</sup>

## **2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen**

Perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang ada di luar diri manusia (eksternal) dan yang ada di dalam diri manusia (internal). Faktor eksternal yang utama adalah faktor kebudayaan dan

---

<sup>14</sup> *Ibid.*, hlm.61-62

<sup>15</sup> H.Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2013) hlm.32

sosial sedangkan faktor-faktor internal yang utama adalah faktor pribadi dan psikologis.<sup>16</sup>

a. Faktor Eksternal

1. Faktor Kebudayaan

a) Budaya

Budaya merupakan karakter masyarakat secara keseluruhan. Unsur-unsur budaya meliputi bahasa, pengetahuan, hukum, agama, kebiasaan makan, seni, teknologi, pola kerja, produktivitas dan ciri-ciri lainnya.<sup>17</sup>

b) Subbudaya

Setiap kebudayaan terdiri dari subbudaya-subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik dari para anggotanya. Subbudaya dapat dibedakan menjadi empat jenis: kelompok nasionalisme, kelompok keagamaan, kelompok ras dan area geografis.

c) Kelas sosial

Kelas-kelas sosial adalah kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat yang tersusun secara hirarki dan yang keanggotaannya mempunyai nilai, minat dan perilaku yang serupa.

---

<sup>16</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka, 2000), hlm. 227

<sup>17</sup> H. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen*, hlm. 85

## 2. Faktor Sosial

### a) Referensi Kelompok

Referensi didefinisikan sebagai sumber acuan, atau rujukan, atau petunjuk. Dengan demikian referensi kelompok adalah seorang figur atau satu kelompok orang tertentu dalam masyarakat yang dijadikan acuan atau rujukan oleh seorang atau lebih anggota masyarakat dalam membentuk pandangan tentang nilai sikap atau sebagai pedoman berperilaku yang memiliki ciri-ciri khusus.<sup>18</sup>

### b) Keluarga

Keluarga didefinisikan sebagai unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan membeli. Keluarga dapat berbentuk keluarga inti yang terdiri dari tokoh ayah, ibu, dan anak. Dapat pula berbentuk keluarga besar yang terdiri dari tokoh ayah, ibu, anak, kakek, dan nenek serta warga keturunannya.

### c) Peran dan Status

Individu umumnya berpartisipasi dalam banyak kelompok sepanjang hidupnya, misalnya keluarga, klub, organisasi. Kedudukan konsumen dalam kelompok tersebut ditentukan berdasarkan peran dan status. Peran meliputi kegiatan yang

---

<sup>18</sup> *Ibid.*, hlm.104

diharapkan akan dilakukan oleh pelanggan. Masing-masing peran mengharapkan status. Konsumen orang memilih peroduk yang dapat mengkomunkasikan peran dan status mereka di masyarakat.<sup>19</sup>

b. Faktor Internal

1. Faktor Pribadi

Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik tersebut meliputi usia dan siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian, dan konsep diri pembeli.

a) Usia dan Tahap Siklus Hidup

Konsumen mengkonsumsi produk yang berbeda-beda sepanjang hidupnya. Konsumsi juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga. Perusahaan sering memilih kelompok-kelompok berdasarkan siklus hidup sebagai pasar sasaran mereka. Namun rumah tangga yang menjadi sasaran tidak selalu berdasarkan konsep atas keluarga.

b) Pekerjaan dan Lingkungan Ekonomi

Pekerjaan konsumen juga mempengaruhi pola konsumsinya. Perusahaan pada umumnya berusaha mengidentifikasi kelompok profesi yang memiliki minat di

---

<sup>19</sup> Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, hlm.84

atas rata-rata produk mereka. Perusahaan bahkan dapat mengkhususkan produknya untuk kelompok profesi tertentu.

c) Gaya Hidup

Konsumen yang berasal dari sub budaya, kelas sosial, dan pekerjaan yang sama dapat memiliki gaya hidup yang berbeda. Gaya hidup adalah pola seseorang di dunia yang terungkap pada aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri konsumen yang berinteraksi dengan lingkungannya.

d) Kepribadian dan Konsep Diri

Konsumen memiliki karakteristik kepribadian yang berbeda yang mempengaruhi perilaku pembeliannya. Kepribadian adalah ciri psikolog manusia (*human psychological traits*) yang menghasilkan tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap rangsangan lingkungannya. Kepribadian biasanya digambarkan dengan menggunakan ciri bawaan seperti kepercayaan diri, dominasi, otonomi, kehormatan, kemampuan bersosialisasi, pengetahuan diri, dan kemampuan berprestasi.

Kepribadian dapat menjadi variabel yang sangat berguna dalam menganalisis perilaku konsumen, asalkan jenis kepribadian tersebut dapat diklasifikasikan dengan akurat dan asalkan terdapat korelasi yang akurat antar jenis kepribadian

tertentu dengan pilihan produk atau merek. Gagasannya adalah bahwa merek juga mempunyai kepribadian, bahwa mungkin memilih merek yang kepribadiannya sesuai dengan kepribadian dirinya.<sup>20</sup>

## 2. Faktor Psikologis

### a) Motivasi

Konsumen memiliki banyak kebutuhan. Beberapa kebutuhan tersebut bersifat *biogenic*, yaitu kebutuhan tersebut muncul dari tekanan biologis seperti lapar, haus, tidak nyaman, sedangkan yang lainnya bersifat *psychogenic*, yaitu kebutuhan yang muncul dari tekanan psikologis seperti kebutuhan akan pengakuan, penghargaan atau rasa keanggotaan kelompok. Kebutuhan akan menjadi motif jika ia didorong hingga mencapai level intensitas yang memadai. Motif adalah kebutuhan yang mendorong konsumen untuk bertindak.

### b) Persepsi

Konsumen yang termotivasi siap bertindak. Bagaimana tindakan sebenarnya konsumen yang termotivasi akan dipengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi tertentu. Persepsi adalah proses yang digunakan oleh konsumen untuk memilih, mengorganisasi, dan atau menginterpretasikan masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang

---

<sup>20</sup> *Ibid.*, hlm.85

memiliki arti. Persepsi tidak hanya bergantung pada rangsangan fisik, namun juga rangsangan yang berhubungan dengan lingkungan sekitar dan keadaan individu konsumen tersebut.

c) Pembelajaran

Pembelajaran meliputi perubahan perilaku konsumen yang timbul dari pengalaman. Sebagian besar perilaku manusia adalah hasil belajar. Pembelajaran dihasilkan melalui perpaduan antara pendorong, rangsangan, isyarat bertindak, tanggapan dan penguat.

d) Keyakinan dan Sikap

Meliputi tindakan dan belajar, konsumen mendapatkan keyakinan dan sikap. Keduanya kemudian mempengaruhi perilaku pembelian mereka.

1) Keyakinan (*Belief*)

Gambaran pemikiran yang dianut konsumen tentang gambaran sesuatu. Keyakinan konsumen tentang produk atau merek mempengaruhi keputusan pembelian mereka.

2) Sikap (*Attitude*)

Sikap adalah evaluasi, pemasaran emosional, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak

menguntungkan dan bertahan lama dari konsumen terhadap suatu objek atau gagasan.<sup>21</sup>

### 3. Perilaku Konsumen Muslim

Perilaku konsumen mempelajari bagaimana manusia memilih diantara berbagai pilihan yang dihadapinya dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Teori perilaku konsumen yang dibangun berdasar syariat islam memiliki perbedaan dengan teori konvensional. Perbedaan ini menyangkut nilai dasar yang menjadi fondasi, teori, motif dan tujuan konsumsi hingga teknik pilihan dan alokasi anggaran untuk berkonsumsi.<sup>22</sup>

Menurut Munrokim Misanam, perilaku konsumen muslim dipengaruhi oleh masalah berkah. Dikarenakan hikmah dari berkah ini telah dijanjikan oleh Allah sebagaimana tertulis dalam Al-Qur'an (Q.S Al ۷ فَلَنَقُصَّنَّ عَلَيْهِم بِعِلْمٍ وَمَا كُنَّا غَائِبِينَ yang diberikan oleh Allah yang berasal dari bumi adalah berupa kesejahteraan yang diterima oleh masyarakat. Tingkat kesejahteraan konsumen yang memperhatikan masalah keberkahan lebih besar dibanding yang tidak memperhatikan hal ini. Selain itu Muhammad Muflih juga menyatakan bahwa perbedaan mendasar dari perilaku konsumen muslim adalah adanya saluran penyeimbang dari saluran individual yang disebut dengan

---

<sup>21</sup> *Ibid.*, hlm.87

<sup>22</sup> Sri Wigati, "Perilaku Konsumen Perspektif Ekonomi Islam," *Maliyah Jurnal Hukum Bisnis Islam* Volume 01 Nomor 01, 2011

saluran konsumsi sosial (sedekah dan zakat). Selain itu perilaku konsumen muslim juga dibatasi dengan aturan-aturan syari'at islam.<sup>23</sup>

Analisis konvensional terhadap perilaku konsumen dalam kaitannya sebagai seorang konsumen muslim. Menurut Metwally ada lima alasan atas modifikasi ini, yaitu sebagai berikut:

- a. Fungsi objektif konsumen muslim berbeda dengan konsumen lain. Konsumen muslim tidak mencapai kepuasan hanya dari mengonsumsi *output* dan memegang barang modal saja. Perilaku ekonominya berputar pada pencapaian atas ridha Allah SWT. Seorang muslim sejati harus percaya pada Al-Quran sehingga kepuasan bukan merupakan fungsi satu-satunya atas barang konsumsi dan komoditas, melainkan juga fungsi dari ridha Allah SWT.
- b. Vektor komoditas dari konsumen muslim adalah berbeda dari konsumen non muslim meskipun semua elemen dari barang dan jasa tersedia. Karena islam melarang seorang muslim mengonsumsi beberapa komoditas seperti alkohol, daging babi, dan lain-lain.
- c. Karena seorang muslim dilarang untuk membayar dan menerima bunga dari pinjaman dalam bentuk apapun, premi rutin yang dibayar oleh konsumen muslim atas memegang barang tahan lama

---

<sup>23</sup> Kurniati, "Teori Perilaku Konsumen Perspektif Ekonomi Islam," Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia Volume VI No.1, 2016

tidak mencakup elemen suku bunga. Suku bunga dalam ekonomi islam digantikan oleh biaya dalam kaitannya dengan *profit sharing*. Bagaimanapun tidak seperti bunga, biaya ini tidak ditentukan sebelumnya pada tingkat yang tetap atas sebuah risiko.

- d. Bagi seorang konsumen muslim, anggaran yang dapat digunakan untuk optimisasi konsumsi adalah pendapatan bersih setelah pembayaran zakat.
- e. Konsumen muslim harus menahan diri dari konsumsi yang berlebihan, yang berarti konsumen muslim tidak harus menghabiskan seluruh pendapatannya untuk konsumsi barang dan jasa.<sup>24</sup>

### C. Pengambilan Keputusan

Dalam mengambil keputusan terdapat tahapan-tahapan langkah yang ditempuh dan dilakukan oleh seseorang/individual atau kelompok orang dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Tahapan-tahapan tersebut antara lain sebagai berikut:

- a. Identifikasi kebutuhan<sup>25</sup>

Proses pembelian diawali ketika seseorang mendapatkan stimulus yang mendorong dirinya untuk melakukan pembelian barang ataupun jasa. Stimulus dapat berupa commercial cues (stimulus untuk melakukan pembelian sebagai hasil promosi perusahaan), social cues (stimulus yang

---

<sup>24</sup> M.Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori Dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), hlm. 198-199

<sup>25</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 2015), hlm. 56-68

didapatkan dari kelompok referensi yang dijadikan acuan) dan phisycal cues (stimulus yang ditimbulkan karena rasa haus, lapar, lelah dan biological cues lainnya). Stimulus mempengaruhi kebutuhan seseorang akan produk atau jasa tertentu. Seorang akan merasa kebutuhan untuk membeli suatu produk atau jasa pada situasi *shortage* (kebutuhan yang timbul karena konsumen tidak memiliki produk atau jasa tertentu) maupun *unfulfilled desire* (kebutuhan yang timbul karena ketidakpuasan pelanggan terhadap produk atau jasa yang digunakan).

b. Pencarian Informasi

Identifikasi masalah atau kebutuhan memerlukan solusi yang biasanya pembelian barang atau jasa spesifik. Sebelum memutuskan tipe produk, merek spesifik dan pemasok yang akan dipilih biasanya konsumen mengumpulkan berbagai informasi yang ada. Pencarian informasi dapat dilakukan secara pasif maupun proaktif. Dalam pencarian internal (pasif) konsumen mengakses dan mengandalkan memorinya berkenaan dengan informasi-informasi relevan yang menyangkut produk atau jasa yang sedang dipertimbangkan untuk dibeli. Sedangkan dalam pencarian eksternal (proaktif), konsumen mengumpulkan informasi-informasi baru melalui sumber-sumber lain misalnya bertanya kepada teman, membaca koran atau majalah, mem-*browsing* portal dan situs-situs di internet dan lain sebagainya.

c. Evaluasi Alternatif

Setelah terkumpul berbagai alternatif solusi, konsumen kemudian mengevaluasi dan menyeleksi untuk pilihan akhir. Proses evaluasi bisa secara sistematis (menggunakan serangkaian langkah formal seperti model atribut), bisa pula non sistematis (memilih secara acak atau semata-mata mengandalkan intuisi).

d. Pembelian dan Konsumsi

Dalam memilih produk konsumen akan mengeliminasi pilihan yang tidak sesuai dan tidak memenuhi standar dasar yang mereka tetapkan sebelum membeli produk ataupun jasa. Dan pada pengambilan keputusan pembelian konsumen akan ditetapkan pada pilihan yang mereka anggap sesuai dan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Menurut Abdurrahman Fathoni “penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan dilapangan atau dilokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi dilokasi tersebut yang dilakukan juga untuk menyusun laporan ilmiah”.<sup>1</sup> Dalam penelitian ini penelitian akan lebih fokus terhadap faktor-faktor yang menentukan pedagang muslim dalam memilih pinjaman baik ke lembaga keuangan formal maupun informal.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang berusaha mendiskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang.<sup>2</sup> Pada penelitian ini peneliti akan mengumpulkan data-data dan fakta yang ada di lapangan mengenai perilaku pedagang muslim dan faktor-faktor yang menentukan pedagang muslim dalam memilih pinjaman baik ke lembaga keuangan formal maupun lembaga keuangan informal.

---

<sup>1</sup> Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitian Dan Tehnik Penyusun Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 96

<sup>2</sup> Juliansah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2011), hlm. 34

## **B. Sumber Data**

Adapun sumber data yang digunakan dalam penulisan ini terdiri atas:

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer merupakan data yang diperoleh dari objek penelitian. Data jenis ini diperoleh dari wawancara dan konsultasi erdapat pihak-pihak yang bersangkutan.<sup>3</sup>Pada penelitian ini wawancara akan dilakukan kepada para pedagang muslim di pasar Pekalongan Lampung Timur.

### **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder merupakan data yang diperoleh dengan mengumpulkan dokumen-dokumen serta arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan penelitian.<sup>4</sup>Adapun sumber data sekunder pada penelitian ini adalah buku-buku penunjang dan juga dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini. Adapun buku-buku penunjang pada penelitian ini antara lain buku Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer karya Donni Juni Priansa dan buku Perilaku Konsumen karya H. Mulyadi Nitisusastro.

## **C. Metode Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan untuk penelitian ini, maka digunakan tehnik pengumpulan data sebagaiberikut:

---

<sup>3</sup> Muhammad,*Metodologi Penelitian Ekonomi Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif*, (Jakarta:Rajawali Pers,2008),hlm.103

<sup>4</sup> *Ibid.*,

## 1. Metode Interview/ Wawancara

Wawancara bisa disebut juga dengan interview. Metode wawancara itu sendiri adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil tatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai.<sup>5</sup> Metode wawancara atau interview dipergunakan seseorang untuk tujuan suatu tugas tertentu, mencoba mendapat keterangan atau pendirian secara lisan dari seorang responden dengan bercakap-cakap berhadapan muka dengan orang tersebut.

Wawancara dilakukan guna memperoleh data yang ada kaitannya dengan penelitian ini, peneliti menggunakan bentuk wawancara bebas terpimpin yaitu wawancara yang tidak didasarkan pada suatu sistem atau daftar pertanyaan yang ditetapkan sebelumnya. Wawancara akan dilakukan kepada pedagang muslim di pasar pekalongan yang pernah melakukan pinjaman baik kepada lembaga keuangan formal maupun lembaga keuangan informal dan juga menteri pasar Pekalongan.

Dalam melakukan wawancara peneliti akan menggunakan dan snowball sampling. Snowball sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit tersebut belum mampu memberikan data yang lengkap maka harus mencari orang lain yang dapat digunakan sebagai sumber data.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> *Ibid.*,

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi*, (Bandung Alfabeta, 2015), hlm. 300

Jadi peneliti akan memasuki lapangan dan memilih orang tertentu yang dipertimbangkan akan memberikan data yang diperlukan selanjutnya berdasarkan data atau informasi yang diperoleh dari sampel sebelumnya peneliti dapat menetapkan sampel lainnya yang dipertimbangkan akan memberikan data lebih lengkap.<sup>7</sup>

## **2. Metode Dokumentasi**

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Teknik dokumentasi berproses dan berawal dari penghimpunan dokumen, memilih-milih dokumen sesuai dengan tujuan penelitian, mencatat dan menerangkan menafsirkan dan menghubungkan dengan fenomena lain.<sup>8</sup> Dokumentasi dalam penelitian ini yang akan dipergunakan adalah sejarah dan keadaan Pasar Pekalongan Lampung Timur.

### **D. Tehnik Analisis Data**

Teknik analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumensi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit, melakukan sintesis melakukan dalam pola, memilih yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan

---

<sup>7</sup> *Ibid.*,

<sup>8</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi.*, hlm.152-153

sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>9</sup> Metode analisis yang digunakan peneliti yaitu metode kualitatif. Metode analisis kualitatif adalah aktivitas insentif yang memerlukan pengertian mendalam, kecerdikan, kreativitas, kepekaan konseptual, dan pekerjaan berat.<sup>10</sup> Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis.<sup>11</sup>

Jadi analisis data dilakukan untuk memperoleh keterangan-keterangan atau fakta-fakta yang sesuai dengan pokok masalah yang diteliti. Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu analisis berdasarkan data yang diperoleh.

---

<sup>9</sup> Beni Ahmad Saebani dan Kader Nurjaman, *Manajemen Penelitian*, (Bandung: Cv Pustaka Setia, 2003), hlm. 105

<sup>10</sup> *Ibid.*, hlm. 107

<sup>11</sup> Sugiyono, *metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 245

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Pasar Pekalongan Lampung Timur**

##### **1. Gambaran Umum Pasar Pekalongan Lampung Timur<sup>1</sup>**

Pasar pekalongan mulai berdiri di sekitar dasawarsa tahun kemerdekaan Indonesia pada 1945, berupa pasar kecil yang hanya berupa kumpulan gubuk tanpa dinding sebagai tempat berdagang pasar ini terletak di pinggir jalan penghubung utama menuju Lampung Timur, dari arah Metro. Pasar Pekalongan beroperasi mulai pukul 06.00 sampai sekitar pukul 14.00 setiap hari.

Merujuk pada data Dinas Pasar, Pertamanan dan Kebersihan Kota Kabupaten Lampung Timur tahun 2016, pada pasar Pekalongan terdapat toko dengan ukuran 3x3 m<sup>2</sup> sebanyak 180 toko, toko ukuran 2,5 x 2,5 m<sup>2</sup> sebanyak 144 toko dan los tendanisasi dengan ukuran 2 x 1,5 m<sup>2</sup> sebanyak 294 los.

Komoditas yang dijual pada Pasar Pekalongan antara lain bahan pangan mentah berupa sayur mayur, bahan kue, buah-buahan, telur, ayam potong, daging dan ikan. Selain pangan, komoditas yang dijual di pasar Pekalongan adalah sandang, meliputi pakaian jadi, kain, tas dan sepatu. Diluar pangan dan sandang ada juga pedagang yang menjual alat-alat rumah tangga, elektronik, kosmetik, kebutuhan pertanian, kelontongan, sarana

---

<sup>1</sup> Dokumentasi Profil Pasar Pekalongan Lampung Timur Tahun 2018

telekomunikasi, perhiasan, sampai usaha jahit. Barang yang dijual di Pasar Pekalongan berasal dari daerah sekitar, walaupun ada beberapa komoditas yang berasal dari wilayah lain. Hal ini karena komoditas tersebut tidak diproduksi dikawasan sekitar Pasar Pekalongan, seperti bawang merah, bawang putih dan kedelai.

Tata letak bangunan pada Pasar Pekalongan menunjukkan pembagian jenis bangunan. Tetapi pengaturan lokasi bukan berdasarkan komoditas yang dijual. Penjualan setiap jenis komoditas yang berbeda tidak dibentuk berkelompok melainkan saling membaaur. Sebagian besar pedagang yang berjualan di Pasar Pekalongan bertempat tinggal di lokasi sekitar. Beberapa diantara mereka merupakan pedagang yang meneruskan usaha orang tua atau membuka usaha baru yang berbeda dengan orang tua. Ketertarikan pedagang untuk uasaha baru lebih karena faktor keramaian pasar.

## **2. Struktur Organisasi, Sarana dan Prasarana Pasar Pekalongan Lampung Timur<sup>2</sup>**

### **a. Struktur Organisasi Pasar Pekalongan**

Pasar Pekalongan Lampung Timur dalam operasionalnya membagi peran serta masing-masing personalia dalam struktur yang jelas dan sistematis sesuai dengan tujuannya masing-masing agar proses operasionalnya berjalan dengan lancar. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Pasar Pekalongan Lampung Timur diketahui bahwa terdapat 19 orang pegawai yang bekerja di Pasar

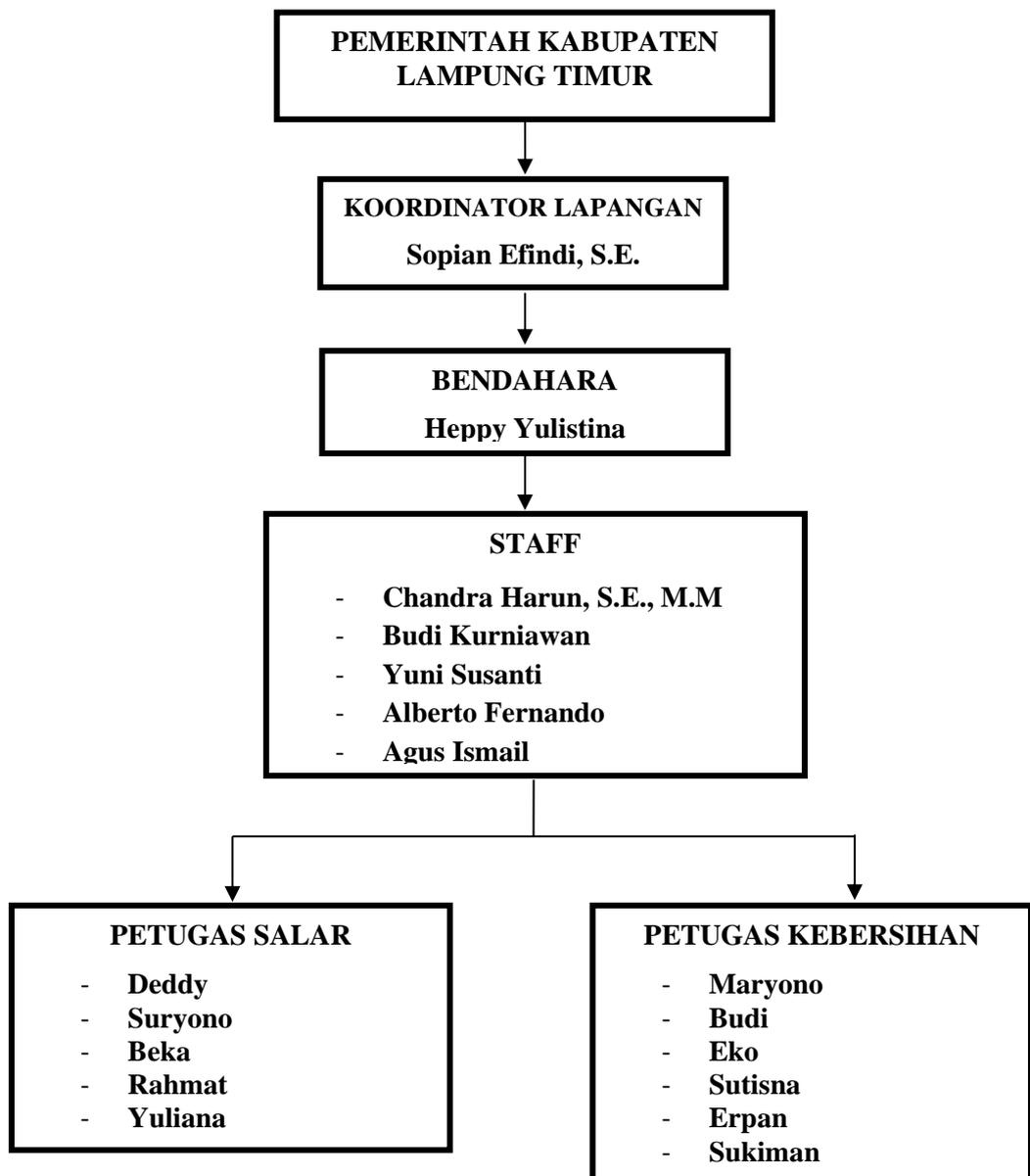
---

<sup>2</sup> Dokumentasi Profl Pasar Pekalongan Lampung Timur 2018

Pekalongan baik yang PNS dan non-PNS. Dapat dilihat mengenai struktur organisasi Pasar Pekalongan sebagai berikut.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Pasar Pekalongan Lampung Timur



## b. Sarana dan Prasarana Pasar Pekalongan

Dalam melakukan operasionalnya Pasar Pekalongan memiliki berbagai macam fasilitas sarana dan prasarana. Diantaranya berbagai macam kios dan los yang terdiri dari berbagai macam ukuran. Selain itu juga terdapat kantor pasar, pos satpam, kamar mandi/wc umum, mushola dan lain sebagainya yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.1:

Jumlah Toko dan Los

No	Rincian / Objek	Ukuran	Jumlah Objek	Buka	Tutup	Pedagang Tetap
1	Kios	3 m x 3 m	180	150	30	98
2	Kios	2,5 m x 2,5m	144	112	32	85
3	Los	2 m x 1,5 m	194	150	44	90
<b>Jumlah</b>			518	412	106	237

Tabel 4.2:

Fasilitas Umum

No	Uraian	Jumlah	Kondisi			Ket
			Baik	Rusak Ringan	Rusak Berat	
1	Kantor Pasar	1		1		
2	Kantor Satpam	1		1		
3	Pos Satpam	1		1		

4	Pos Pemadam					
5	Kamar Mandi / Wc	4				
6	Sumur	1				
7	Lahan Parkir					
8	Kontainer Sampah	1		1		
9	Listrik	1				
10	Mushola	1				
11	Jalan Pasar					
12	Drainase Pasar					
13	Hydrant Pasar	1	1			

#### **B. Tahapan-Tahapan dalam Proses Pengambilan Keputusan Memilih Pinjaman Ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal**

Dalam melakukan usaha jual beli di pasar tradisional, pedagang tentunya membutuhkan modal usaha. Dalam pemenuhan kebutuhan modal usahanya, pedagang melakukan berbagai macam upaya salah satunya adalah melakukan pinjaman ke lembaga keuangan baik itu ke lembaga keuangan formal maupun informal. Untuk melakukan pinjaman ke suatu lembaga keuangan tentu melalui berbagai macam tahapan hingga akhirnya menemukan lembaga keuangan yang dianggap cocok dan sesuai dengan yang diharapkan. Tahapan-tahapan dalam proses pengambilan keputusan diawali dengan adanya kebutuhan yang berusaha untuk dipenuhi. Adapun tahapan-tahapan langkah dimaksud secara

terperinci meliputi mengenali kebutuhan, mencari informasi sebelum membeli, melakukan evaluasi terhadap beberapa pilihan, melakukan pembelian dengan cara mencoba-coba ataupun melakukan pembelian ulang dan juga melakukan evaluasi pasca beli.

Berdasarkan hasil wawancara dengan sebelas orang pedagang muslim di pasar Pekalongan yang telah melakukan pinjaman ke lembaga keuangan baik itu lembaga keuangan formal dan informal ditemukan beberapa fakta yang dapat dilihat sebagai berikut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Yardiensyah salah satu pedagang kopi di Pasar Pekalongan mengungkapkan bahwa ia sudah melakukan pinjaman ke salah satu lembaga keuangan formal. Ia melakukan pinjaman tentunya karena membutuhkan tambahan modal. Lembaga keuangan yang ia pilih adalah Bank BRI. Ia mengatakan bahwa saat pertama kali mengajukan kredit di Bank BRI dikarenakan adanya promo yaitu bunga yang lebih rendah sedang berlaku di bank tersebut. Pegawai bank datang dan berkeliling pasar membagikan brosur dan menjelaskan tentang promo yang sedang berjalan pada saat itu. Saat hendak melakukan pinjaman ke Bank BRI ia tidak mencari informasi lebih dalam. Ia hanya percaya dengan apa yang dikatakan oleh pegawai bank yang datang, karena menurutnya penjelasan dari pegawai bank saat itu sudah cukup jelas baginya. Ia juga tidak memiliki alternatif pinjaman ke lembaga keuangan lain, hal itu disebabkan saat itu ia masih takut untuk melakukan pinjaman ke lembaga keuangan manapun.

Namun pegawai Bank BRI berhasil meyakinkannya sehingga ia memutuskan untuk melakukan pinjaman ke lembaga keuangan tersebut.<sup>3</sup>

Hal senada juga diungkapkan oleh seorang pedagang es campur di Pasar Pekalongan yaitu Ibu Iis. Ia juga melakukan pinjaman di salah satu lembaga keuangan formal dikarenakan membutuhkan modal tambahan untuk usaha yang dijalaninya. Sama halnya dengan Bapak Yardiansyah, Ibu Iis juga mengajukan kredit di Bank BRI. Ia mengatakan saat pertama kali mengajukan kredit di Bank BRI karena sedang adanya promo bunga yang lebih rendah sedang berlaku pada saat itu dan ia tertarik dengan penjelasan pegawai bank yang datang menjelaskan tentang promo. Selain itu ia juga pernah melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal dan ia mengaku bahwa bunga yang harus dibayar cukup besar jika dibandingkan dengan Bank BRI. Oleh sebab itu ia memutuskan untuk melakukan pinjaman ke lembaga keuangan tersebut.<sup>4</sup>

Menurut penuturan seorang pedagang jamur di Pasar Pekalongan Ibu Dini ia melakukan pengajuan pembiayaan di salah satu lembaga keuangan yaitu BMT dikarenakan membutuhkan tambahan modal. Sebelum melakukan pinjaman tentunya ia melakukan pencarian informasi tentang lembaga keuangan tempat ia akan melakukan pinjaman. Ia melakukan pencarian informasi berdasarkan pengalaman-pengalaman dari kerabatnya yang telah melakukan pinjaman di suatu BMT. Selain itu ia juga memang mengetahui bahwa BMT tempat ia melakukan pinjaman masih tetap bertahan di tengah

---

<sup>3</sup> Wawancara Dengan Bapak Yardiansyah Pada Tanggal 11 Agustus 2019

<sup>4</sup> Wawancara Dengan Ibu Iis Pada Tanggal 11 Agustus 2019

persaingan yang semakin ketat. Banyaknya BMT yang gulung tikar tentunya membuat ia semakin selektif dalam memilih lembaga keuangan untuk melakukan pinjaman. Ia mengatakan saat mengajukan pinjaman ke suatu lembaga keuangan tentunya menggunakan barang jaminan atas pinjamannya. Jika ia kurang selektif dalam memilih lembaga keuangan khususnya BMT ia khawatir jika barang yang ia jaminkan tidak dapat kembali lagi jika BMT gulung tikar, karena sudah banyak kasus yang terjadi beberapa BMT yang gulung tikar menghilang begitu saja tanpa mengembalikan uang tabungan nasabah dan juga barang jaminan nasabah sebagai salah satu syarat dalam melakukan pengajuan pinjaman. Berdasarkan berbagai informasi yang ia dapatkan dan setelah memilih dari berbagai alternatif lembaga keuangan maka ia memutuskan untuk melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut.<sup>5</sup>

Menurut wawancara dengan seorang pedagang jamur Ibu Rosita yang mengatakan sudah berulang kali melakukan pinjaman di lembaga keuangan informal. Ia melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal karena membutuhkan tambahan modal usaha dan juga untuk biaya pendidikan anaknya. Menurut penuturannya banyak sekali pilihan lembaga keuangan yang terdapat di pasar tersebut. Mulai dari pinjaman yang kecil hingga yang besar, pinjaman yang menggunakan barang jaminan atau tidak, hingga pinjaman yang menggunakan sistem bagi hasil maupun bunga. Namun ia menjelaskan setiap lembaga keuangan memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Misalnya pada pinjaman yang tidak menggunakan barang jaminan tentunya

---

<sup>5</sup> Wawancara Dengan Ibu Dini Pada Tanggal 11 Agustus 2019

ada batas pinjaman tertentu dan sudah pasti memiliki bunga yang lebih besar dibandingkan lembaga keuangan formal yang menggunakan barang jaminan untuk meminjam sejumlah uang. Proses yang cepat dan tanpa ada prosedur yang berbelit-belit saat melakukan pinjaman serta tidak diperlukan barang jaminan membuatnya memutuskan untuk melakukan pinjaman di lembaga keuangan informal yaitu pelepas uang atau yang biasa kita kenal dengan rentenir. Dalam praktiknya rentenir melakukan pendekatan dengan calon nasabahnya dengan sistem menjemput bola, hal ini juga dialami oleh Ibu Rosita yang mendapatkan informasi mengenai persyaratan dan proses peminjaman langsung dari rentenir tempat ia melakukan pinjaman.<sup>6</sup>

Hal senada juga diungkapkan oleh seorang penjual pakaian di Pasar Pekalongan yaitu Ibu Nurlela yang juga melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal. Seperti pedagang-pedagang sebelumnya ia melakukan pinjaman dikarenakan butuh tambahan modal untuk usaha yang dijalaninya. Ia mengatakan bahwa ia memilih melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal atau pelepas uang dikarenakan prosesnya yang cepat dan mudah jika dibandingkan dengan lembaga keuangan formal. Ia mendapatkan informasi mengenai hal tersebut dari rentenir yang melakukan pendekatan kepada pedagang-pedagang yang membutuhkan pinjaman. Selain itu ia tidak membutuhkan barang jaminan saat meminjam ke lembaga keuangan tersebut

---

<sup>6</sup> Wawancara Dengan Ibu Rosita Pada Tanggal 13 Agustus 2019

sehingga membuatnya memutuskan untuk melakukan pinjaman di lembaga keuangan informal.<sup>7</sup>

Hasil wawancara dengan seorang pedagang kelapa di Pasar Pekalongan Ibu Wati yang mengatakan ia melakukan pinjaman ke salah satu lembaga keuangan formal. Ia melakukan pinjaman ke lembaga keuangan untuk tambahan modal usahanya. Lembaga keuangan yang ia pilih untuk melakukan pinjaman adalah Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Syariah. Ia melakukan pinjaman ke lembaga keuangan tersebut berdasarkan informasi dari tetangganya yang telah melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang sama terlebih dahulu. Bank tersebut memang tidak berada dengan Pasar Pekalongan namun petugas bank yang berkeliling mencari nasabah ke desa-desa. Setiap desa memiliki kelompok masing-masing dan setiap kelompok terdapat satu rumah yang ditunjuk untuk pertemuan setiap dua minggu sekali. Pertemuan tersebut dilakukan untuk melakukan pembayaran angsuran oleh nasabah sehingga para nasabah tidak perlu datang ke bank tersebut untuk melakukan pembayaran angsuran, cukup dengan berkumpul di salah satu rumah anggota kelompok yang sudah ditentukan dan petugas bank yang akan berkeliling untuk mengambil uang angsuran. Hal tersebut tentunya memudahkan dirinya untuk melakukan angsuran. Selain itu untuk melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut tidak dibutuhkan barang jaminan. Hal tersebut tentunya sangat menarik karena untuk pinjaman yang cukup besar tidak dibutuhkan jaminan. Berbeda dengan lembaga keuangan formal lainnya yang sudah pasti

---

<sup>7</sup> Wawancara Dengan Ibu Nurlela Pada Tanggal 13 Agustus 2019

membuthkan barang jaminan disetiap peminjamannya. Dengan berbagai kemudahan jika dibandingkn dengan lembaga keuangan lainnya membuatnya tertarik melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut<sup>8</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan seorang pedagang sayur di Pasar Pekalongan yaitu Ibu Yesi yang memaparkan bahwa ia melakukan pinjaman di lembaga keuangan informal atau pelepas uang. Ia melakukan pinjaman di lembaga keuangan disebabkan membutuhkan tambahan modal untuk usahanya. Ia mengetahui bahwa bunga yang ditawarkan oleh pelepas uang cukup tinggi jika dibandingkan dengan lembaga keuangan formal. Hal tersebut ia ketahui berdasarkan penjelesan pelepas uang yang melakukan pendekatan ke pedagang di Pasar Pekalongan. Namun ia tidak memiliki pilihan lain karena meminjam pada pelepas uang ia tidak membutuhkan barang jaminan terlebih lagi prosesnya yang sangat mudah jika dibandingkan dengan lembaga keuangan formal. Selain itu jumlah pinjaman yang ia butuhkan tidak terlalu besar, oleh sebab itu memutuskan untuk melakukan pinjaman di lembaga keuangan informal.<sup>9</sup>

Kemudian peneliti melakukan wawancara dengan seorang pedagang sembako Ibu Fatma. Ia mengatakan telah melakukan pinjaman di lembaga keuangan untuk tambahan modal usaha. Ia mengungkapkan telah melakukan pinjaman ke salah satu lembaga keuangan formal yaitu Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Syari'ah. Ia melakukan pinjaman ke bank tersebut

---

<sup>8</sup> Wawancara Dengan Ibu Wati Pada Tanggal 13 Agustus 2019

<sup>9</sup> Wawancara Dengan Ibu Yesi Pada Tanggal 13 Agustus 2019

karena membutuhkan tambahan modal dalam jumlah yang cukup besar yaitu lebih dari lima juta rupiah. Ia mendapatkan informasi dari tetangganya yang terlebih dahulu telah melakukan pinjaman ke bank tersebut. Untuk melakukan pinjaman di BTPN Syariah tidak membutuhkan barang jaminan tidak seperti lembaga keuangan formal lainnya khususnya bank, membuatnya semakin tertarik untuk mengajukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut.<sup>10</sup>

Menurut penjelasan Ibu Nurma seorang pedagang kue tradisional ia melakukan pinjaman ke lembaga keuangan untuk tambahan modal usaha dan juga untuk biaya pendidikan anaknya. Ia melakukan pinjaman di dua lembaga keuangan sekaligus, lembaga keuangan formal yaitu BTPN Syariah dan lembaga keuangan informal atau pelepas uang. Ia mendapatkan informasi mengenai kedua lembaga keuangan tersebut dari teman sesama pedagang di pasar. Dari sekian banyak lembaga keuangan yang berada di dekat Pasar Pekalongan ia lebih memilih kedua lembaga keuangan tersebut karena untuk melakukan pinjaman dikeduanya tidak membutuhkan barang jaminan. Hal tersebut tentu membuatnya sangat tertarik untuk melakukan pinjaman di kedua lembaga keuangan tersebut.<sup>11</sup>

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Harti seorang pedagang sayuran yang melakukan pinjaman di salah satu lembaga keuangan yang berada dekat dengan Pasar Pekalongan. Ia menjelaskan bahwa ia melakukan pinjaman untuk kebutuhan pribadi. Lembaga keuangan tempat ia melakukan pinjaman adalah

---

<sup>10</sup> Wawancara Dengan Ibu Fatma Pada Tanggal 13 Agustus 2019

<sup>11</sup> Wawancara Dengan Ibu Nurma Pada Tanggal 13 Agustus 2019

BMT berdasarkan rekomendasi dari adiknya yang terlebih dahulu melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang sama. Ia memilih BMT karena pelayanannya yang cukup ramah, baik saat proses pengajuan pembiayaan maupun dalam penarikan angsuran. Melalui pengalaman sebelumnya ia pernah melakukan pinjaman ke salah satu koperasi dan mendapatkan perlakuan kurang baik saat penagihan angsuran oleh oknum pegawai dari koperasi tersebut, sehingga untuk pinjaman selanjutnya ia memilih untuk melakukan pinjaman ke BMT yang menurutnya lebih ramah dan sopan dalam pelayanan.<sup>12</sup>

Menurut pemaparan Ibu Supri seorang pedagang nasi urap di Pasar Pekalongan ia melakukan pinjaman ke salah satu koperasi yang berada dekat dengan Pasar Pekalongan. Sama halnya dengan pedagang-pedagang sebelumnya, ia melakukan pinjaman untuk tambahan modal karena hasil dagangannya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saja. Ia mendapatkan informasi dari kerabatnya yang bekerja di koperasi tersebut. Hal ini membuatnya memilih lembaga keuangan tersebut, karena menurutnya akan lebih mudah jika ada kerabat yang bekerja di lembaga keuangan tempat ia melakukan pinjaman dibandingkan lembaga keuangan lain.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Wawancara Dengan Ibu Harti Pada Tanggal 13 Agustus 2019

<sup>13</sup> Wawancara Dengan Ibu Supri Pada Tanggal 13 Agustus 2019

### **C. Faktor-Faktor Pedagang Muslim Memilih Pinjaman Ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal Ditinjau Dari Perilaku Konsumen Muslim**

Setiap individu dalam melakukan sesuatu hal selalu dilatarbelakangi oleh faktor yang mendorongnya untuk melakukan hal tersebut. Begitu pula yang terjadi pada pedagang di pasar tradisional Pekalongan Lampung Timur dalam mengambil keputusan untuk memilih lembaga keuangan untuk melakukan pinjaman tentunya dilatar belakangi oleh beberapa faktor baik itu faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor internal meliputi faktor pribadi (usia, pekerjaan dan lingkungan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan kosep diri) dan faktor psikologis (motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan dan sikap). Lalu faktor eksternal meliputi faktor kebudayaan (budaya, subbudaya, kelas sosial) dan faktor sosial (referensi kelompok, keluarga, peran dan status).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Yardiensyah seorang pedagang kopi di Pasar Pekalongan menjelaskan bahwa ia melakukan pinjaman di Bank BRI dikarenakan membutuhkan tambahan modal untuk usaha yang dijalaninya. Ia mengaku terbujuk oleh penjelasan pegawai bank tentang promo bunga yang lebih rendah sedang berlaku pada saat itu. Menurut penjelasannya proses pencairan di bank tersebut tidak begitu sulit, sama halnya dengan bank pada umumnya. Mulai dari penyerahan berkas persyaratan, barang jaminan hingga survey dari pegawai bank ia merasa tidak dipersulit. Lembaga keuangan tersebut tentunya menggunakan sistem bunga yang berbanding terbalik dengan larangan riba dalam Islam. Namun Bapak

Yardiansyah tidak begitu mengindahkan hal tersebut. Karena menurutnya yang terpenting bukan dengan sistem apa yang berjalan melainkan berapa besar jumlah uang yang harus ia kembalikan. Hingga saat ini ia masih percaya dan setia melakukan pinjaman ke Bank BRI tanpa melirik ke lembaga keuangan lain. Sebab menurutnya bunga yang ditawarkan oleh lembaga keuangan lain juga sama saja besarnya. Terlebih lagi jika ia meminjam ke lembaga keuangan lain harus memulai proses pengajuan kredit dari awal. Namun jika di Bank BRI ia tidak membutuhkan proses yang panjang karena ia sudah beberapa kali melakukan pinjaman dan tidak pernah ada masalah dalam membayar angsuran sehingga tentunya ia juga akan dipermudah pada saat melakukan pinjaman selanjutnya.<sup>14</sup>

Dilihat dari penuturan Bapak Yardiansyah dapat diketahui bahwa faktor internal yang melatarbelakangi dirinya melakukan pinjaman adalah faktor pribadi dan juga faktor psikologi. Faktor pribadi dipengaruhi oleh keadaan ekonomi dirinya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang dimana ia melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Sedangkan faktor psikologi berupa motivasi disebabkan dirinya membutuhkan tambahan modal untuk usahanya dan juga persepsi dirinya atas promo bunga yang lebih rendah sedang berlaku. Lalu faktor persepsi karena ia menganggap lembaga keuangan tempat ia melakukan pinjaman sudah memberikan pelayanan yang baik untuk dirinya sebagai nasabah lama. Selain itu juga terdapat faktor keyakinan dan sikap dimana ia telah benar-benar percaya dengan lembaga keuangan yang ia pilih

---

<sup>14</sup> Wawancara Dengan Bapak Yardiansyah Pada Tanggal 11 Agustus 2019

sehingga ia kembali melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut. Faktor eksternal yang mempengaruhi dirinya adalah faktor sosial yaitu referensi kelompok hal ini disebabkan ia melakukan pembiayaan karena rekomendasi pegawai bank. Sedangkan faktor agama tidak mempengaruhi dirinya dalam mengambil keputusan di lembaga keuangan tersebut, padahal semestinya ia lebih memperhatikan sistem bunga pada lembaga keuangan yang ia pilih yang seharusnya tidak dilakukan oleh konsumen muslim.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Iis pedagang es campur, ia mengatakan telah melakukan pinjaman di Bank BRI dikarenakan ia membutuhkan tambahan modal untuk usahanya. Ia memilih Bank BRI dikarenakan sedang adanya promo bunga yang lebih rendah sedang berlaku saat itu berdasarkan informasi dari pegawai bank yang berkeliling menawarkan brosur sehingga ia tertarik untuk melakukan pinjaman disana. Seperti bank pada umumnya proses pengajuan kredit diawali dengan penyerahan berkas persyaratan seperti kartu keluarga, KTP dan lain sebagainya lalu akan ada proses survey terhadap usaha yang dijalaninya oleh pihak bank. Untuk barang jaminan ia menggunakan BPKB kendaraan bermotor miliknya. Selain karena adanya promo, ia memilih bank tersebut untuk melakukan pinjaman juga disebabkan ia sudah pernah melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal dengan bunga yang cukup besar sehingga ia tidak mau lagi melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal. Bank tersebut tentunya menggunakan sistem bunga yang sudah pasti terdapat praktik riba di dalamnya. Ia mengaku tidak begitu faham tentang larangan bunga dalam islam sehingga

ia tidak mempermasalahkan jika ia melakukan pinjaman dengan sistem bunga.<sup>15</sup>

Berdasarkan penjelasan Ibu Iis dapat diketahui bahwa faktor internal yang melatarbelakangi dirinya melakukan pinjaman ke lembaga keuangan adalah faktor pribadi dan psikologis. Faktor pribadi dipengaruhi oleh keadaan ekonomi dirinya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang dimana ia melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Sedangkan faktor psikologi berupa pembelajaran, motivasi, persepsi dan juga keyakinan dan sikap. Pembelajaran disebabkan karena pengalaman sebelumnya ia pernah melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal, sedangkan motivasi disebabkan ia membutuhkan tambahan modal untuk usahanya, lalu persepsi dirinya atas promo bunga yang lebih rendah dan juga keyakinan dirinya atas lembaga keuangan yang ia pilih memiliki bunga yang lebih rendah dari lembaga keuangan tempat ia melakukan pinjaman sebelumnya sehingga menentukan sikapnya untuk tidak melakukan pinjaman kembali di lembaga keuangan tersebut. Faktor eksternal yang melatarbelakanginya melakukan pinjaman adalah referensi kelompok karena ia mendapatkan rekomendasi dari pegawai bank. Sama halnya dengan pedagang sebelumnya Ibu Iis juga tidak mengindahkan tentang larangan riba dalam Islam yang sudah semestinya tidak boleh dilakukan oleh konsumen muslim.

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Dini seorang pedagang jamur menjelaskan bahwa ia melakukan pinjaman ke BMT dikarenakan ia

---

<sup>15</sup> Wawancara Dengan Ibu Iis Pada Tanggal 11 Agustus 2019

membutuhkan modal tambahan. Ia mendapatkan informasi dari temannya yang telah melakukan pinjaman lebih dulu di lembaga keuangan yang sama. Proses pengajuan pinjaman di lembaga keuangan tersebut tidak begitu rumit sama halnya dengan lembaga keuangan pada umumnya. Ia menggunakan BPKB kendaraan bermotor sebagai jaminan atas pinjamannya. Ia memilih lembaga keuangan tersebut dikarenakan sudah pasti BMT menggunakan sistem bagi hasil tanpa ada praktik riba di dalamnya. Menurutnya itu adalah hal yang penting untuk menghindari praktik riba.<sup>16</sup>

Berdasarkan penjelasan Ibu Dini dapat dilihat bahwa faktor internal yang melatarbelakangi dirinya melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut adalah faktor pribadi karena keadaan ekonominya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang dimana ia melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Faktor psikologi berupa motivasi karena ia membutuhkan tambahan modal yang merupakan kemauan dari dirinya sendiri. Sedangkan faktor eksternal yang melatarbelakangi adalah faktor sosial yaitu referensi kelompok karena ia mendapatkan informasi dari temannya yang sudah terlebih dahulu melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang sama. Selain itu faktor agama yang masuk ke dalam faktor budaya juga sangat berpengaruh karena ia tidak mau melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang terdapat praktik riba di dalamnya.

Hasil wawancara dengan Ibu Rosita seorang pedagang jamur yang melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal ia mengatakan melakukan

---

<sup>16</sup> Wawancara Dengan Ibu Dini Pada Tanggal 11 Agustus 2019

pinjaman ke lembaga keuangan tersebut karena ia membutuhkan tambahan modal dan juga untuk biaya pendidikan anaknya. Ia memilih meminjam uang pada rentenir karena prosesnya sangat cepat, selain itu waktu dan tempat juga fleksibel dan tentunya tanpa barang jaminan. Jika ia mengatakan ingin meminjam uang pada seorang rentenir maka keesokan harinya sudah dapat melakukan pencairan bahkan terkadang pada hari itu juga ia sudah bisa mendapatkan uang pinjaman yang ia butuhkan. Ia sudah pernah melakukan pinjaman di sejumlah lembaga keuangan namun menurutnya lembaga keuangan informal tetap yang termudah dan fleksibel. Hal tersebut membuatnya yakin untuk memilih lembaga keuangan tersebut dalam melakukan pinjaman. Saat ditanya mengenai larangan bunga dalam Islam ia tersenyum. Hal itu disebabkan bukan karena ia tidak mengetahui jika bunga dilarang dalam Islam, namun karena kebutuhan yang sangat mendesak menurutnya. Keuntungan dari penjualan jamur hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sedangkan ia memiliki tiga orang anak yang masih bersekolah sehingga membutuhkan biaya yang cukup besar. Ia mengatakan sudah berusaha untuk tidak melakukan pinjaman namun selalu saja ada kebutuhan mendesak yang membuatnya terus melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal, hal itu juga disebabkan ia tidak memiliki barang jaminan jika ia harus melakukan pinjaman ke BMT yang tidak menggunakan sistem bunga dalam operasionalnya.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Wawancara Dengan Ibu Rosita Pada Tanggal 13 Agustus 2019

Dapat diketahui bahwa faktor internal yang melatarbelakangi Ibu Rosita melakukan pinjaman ke lembaga keuangan tersebut adalah faktor pribadi karena keadaan ekonominya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang yang membuatnya melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Selain itu juga faktor psikologis yang berpengaruh dalam pengambilan keputusannya adalah motivasi karena ia membutuhkan tambahan modal dan biaya pendidikan anaknya. Lalu faktor persepsi atas kemudahan yang ia dapatkan saat hendak melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal. Faktor pembelajaran atas pengalamannya melakukan pinjaman di lembaga keuangan lain yang prosesnya tidak semudah lembaga keuangan informal. Selain itu juga faktor keyakinan dan sikap karena ia percaya dengan lembaga keuangan tempat ia melakukan pinjaman adalah lembaga keuangan yang tepat sehingga membuatnya untuk kembali melakukan pinjamna di lembaga keuangan yang sama. Lalu faktor eksternal yang mempengaruhinya adalah faktor budaya yang mana ia sudah terbiasa melakukan pinjaman di lembaga keuangan informal sehingga menjadi suatu kebiasaan baginya. Sedangkan faktor agama tidak berpengaruh baginya, meskipun ia mengetahui bahwa riba merupakan hal yang diharamkan dalam Islam dan tidak semestinya dilakukan oleh konsumen muslim.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nurlela seorang pedagang pakaian ia mengungkapkan dirinya melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal dikarenakan ia membutuhkan tambahan modal usaha. Sama halnya dengan pedagang sebelumnya ia memilih lembaga keuangan informal atau

pelepas uang dikarenakan proses pinjaman yang mudah dan tidak menggunakan barang jaminan. Meskipun ia mengetahui bahwa bunga yang harus dibayarkan lebih besar dibandingkan lembaga keuangan formal ia tetap memilih lembaga keuangan informal. Bahkan saat ditanya apakah ia mengetahui bahwa sistem bunga merupakan riba dan tentunya dilarang dalam Islam ia menjawab bahwa ia tidak mengetahui hal tersebut. Ia mengatakan tidak mempersoalkan mengenai riba ataupun tidak, karena menurutnya hal tersebut sama saja. Bahkan ia mengatakan bagi hasil yang ditawarkan BMT sama besarnya dengan sistem bunga yang ditawarkan lembaga keuangan yang menggunakan sistem bunga lainnya, karena menurutnya yang terpenting adalah besarnya jumlah yang harus ia kembalikan nantinya.<sup>18</sup>

Berdasarkan penjelasannya dapat diketahui bahwa faktor internal yang melatarbelakangi melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal adalah faktor pribadi dan faktor psikologi. Faktor pribadi dikarenakan keadaan ekonominya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang yang membuatnya melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Faktor psikologi yaitu motivasi karena ia membutuhkan tambahan modal usaha, faktor persepsi atas kemudahan yang ia dapatkan saat melakukan pinjaman di lembaga keuangan informal, dan juga faktor kepercayaan dan sikap disebabkan ia yakin bahwa lembaga keuangan yang ia pilih telah memberikan kemudahan baginya sehingga membuatnya menentukan sikap untuk melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut. Sedangkan faktor agama yang seharusnya

---

<sup>18</sup> Wawancara Dengan Ibu Nurlela Pada Tanggal 13 Agustus 2019

mendasari dirinya sebagai konsumen muslim untuk melakukan pinjaman justru tidak berpengaruh baginya hal ini disebabkan ia tidak sama sekali mementingkan persoalan tentang riba.

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Wati seorang pedagang kelapa mengungkapkan bahwa ia melakukan pinjaman ke BTPN Syariah karena ia membutuhkan tambahan modal untuk usahanya. Ia melakukan pinjaman ke bank tersebut atas rekomendasi tetangganya yang telah lebih dulu melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut. Ia mengatakan pinjaman ke bank ini sangat membantu untuk modal usaha yang ia jalankan saat ini. Selain itu menurutnya proses saat meminjam uang di lembaga keuangan tersebut tidak begitu rumit dan tidak menggunakan barang jaminan. Ia juga semakin yakin karena bank tersebut berlabelkan syari'ah yang sudah tentu menggunakan sistem bagi hasil, sehingga ia dapat terhindarkan dari praktik riba.<sup>19</sup>

Berdasarkan penuturannya dapat diketahui bahwa faktor internal yang melatarbelakangi melakukan pinjaman ke lembaga keuangan tersebut adalah faktor pribadi karena keadaan ekonomi dirinya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang yang membuatnya melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Selain itu juga terdapat faktor psikologi yaitu motivasi dikarenakan ia membutuhkan tambahan modal untuk usaha yang sedang dijalaninya, persepsi atas kemudahan yang ia dapatkan dalam proses meminjam uang, serta faktor keyakinan dan sikap dimana ia yakin bahwa lembaga uang yang ia pilih berlabelkan syariah yang sudah menggunakan sistem bagi hasil yang benar

---

<sup>19</sup> Wawancara Dengan Ibu Wati Pada Tanggal 13 Agustus 2019

sehingga membuatnya menentukan sikap untuk melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut. Adapun faktor eksternal yang melatarbelakangi adalah faktor sosial yaitu referensi kelompok karena ia melakukan pinjaman berdasarkan rekomendasi dari tetangganya. Selain itu faktor eksternal lain yang mempengaruhinya adalah faktor agama karena di lembaga keuangan yang ia pilih tidak menggunakan sistem bunga sesuai ajaran agama Islam, yang mana hal tersebut sudah tentu mendasarinya sebagai konsumen muslim untuk bertindak dalam melakukan konsumsi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yesi seorang pedagang sayur di Pasar Pekalongan yang meminjam uang ke lembaga keuangan informal atau pelepas uang, ia mengatakan memilih lembaga keuangan tersebut karena prosesnya yang cepat dan tidak rumit dibandingkan dengan lembaga keuangan formal. Selain itu ia tidak membutuhkan barang jaminan. Jumlah uang yang ia pinjam tidak terlalu besar yakni dibawah lima ratus ribu rupiah. Ia mengatakan uang hasil berdagangnya dipakai untuk kebutuhan rumah tangga dan biaya pendidikan anaknya. Sehingga ketika ia ingin menambah modal dagangan, uangnya sangat terbatas maka dari itu ia melakukan pinjaman demi keberlangsungan usahanya. Namun ia tidak begitu mengindahkan tentang riba. Menurutnya riba atau tidak sama saja, yang ia pikirkan hanya kebutuhan yang mendesak dan proses yang sangat mudah dan fleksibel tanpa prosedur yang rumit. Terlebih lagi ia merupakan lulusan dari sekolah menengah atas yang

tidak berbasis islami sehingga sangat minim mengenai pengetahuan tentang riba.<sup>20</sup>

Berdasarkan penjelasannya dapat dilihat bahwa faktor internal yang melatarbelakangi melakukan pinjaman ke lembaga keuangan informal adalah faktor pribadi dan psikologi. Faktor pribadi disebabkan keadaan ekonominya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang yang membuatnya melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Faktor psikologi yaitu motivasi karena ia membutuhkan tambahan modal, faktor persepsi dirinya atas kemudahan yang ia dapatkan jika melakukan pinjaman di lembaga keuangan informal. Faktor agama tidak mempengaruhi dirinya dalam memilih lembaga keuangan. Padahal sudah semestinya sebagai konsumen muslim ia lebih memperhatikan larangan dalam Islam.

Hasil wawancara dengan Ibu Fatma seorang pedagang sembako di Pasar Pekalongan ia mengungkapkan bahwa ia melakukan pinjaman di BTPN Syariah. Ia melakukan pinjaman karena membutuhkan tambahan modal. Ia mendapatkan informasi mengenai lembaga keuangan tersebut dari tetangganya yang telah melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang sama. Ia dapat meminjam uang dengan jumlah yang cukup besar tanpa adanya barang jaminan. Dalam melakukan pinjaman ke BTPN Syariah tidak membutuhkan barang jaminan meskipun harus melalui prosedur yang sedikit rumit pada awal peminjaman namun ia mengatakan jika sudah melakukan pinjaman ke dua kali dan seterusnya maka tidak lagi melalui proses yang rumit. Selain itu ia percaya

---

<sup>20</sup> Wawancara Dengan Ibu Yesi Pada Tanggal 13 Agustus 2019

jika bank tempat ia meminjam uang terhindar dari praktik riba karena berlabelkan syari'ah. Hal ini semakin membuatnya yakin untuk memilih lembaga keuangan tersebut sebagai tempat untuk melakukan pinjaman guna tambahan modal usahanya.<sup>21</sup>

Berdasarkan penturuannya dapat dilihat bahwa faktor internal yang melatarbelakangi adalah faktor pribadi karena keadaan ekonomi dirinya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang yang membuatnya melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Selain itu juga faktor internal yang berpengaruh adalah faktor psikologi berupa motivasi karena ia membutuhkan tambahan modal, faktor keyakinan dan sikap dimana ia percaya dengan lembaga keuangan yang ia pilih sudah terhindar dari praktik riba sehingga membuatnya menentukan sikap untuk terus melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang sama. Sedangkan faktor eksternalnya adalah faktor sosial yaitu referensi kelompok karena ia mendapatkan informasi dari tetangganya, dan faktor agama karena lembaga keuangan yang ia pilih tidak menggunakan sistem bunga di dalamnya yang sudah sesuai dengan ajaran agama Islam.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nurma seorang pedagang kue di Pasar Pekalongan ia mengatakan melakukan pinjaman di dua lembaga keuangan sekaligus yaitu lembaga keuangan informal dan lembaga keuangan formal yaitu BTPN Syariah dikarenakan kedua lembaga keuangan tersebut tidak menggunakan barang jaminan untuk meminjam sejumlah uang. Ia mengatakan melakukan pinjaman untuk tambahan modal dan biaya sekolah

---

<sup>21</sup> Wawancara Dengan Ibu Fatma Pada Tanggal 13 Agustus 2019

anaknyanya. Ia terpaksa memilih meminjam uang ke lembaga keuangan informal atau pelepas uang karena kebutuhan yang sangat mendesak. Ia membutuhkan tambahan modal untuk usahanya sedangkan penghasilan perhari yang ia dapatkan hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari bahkan terkadang kurang. Biaya konsumsi keluarganya yang cukup besar ditambah lagi ia harus membiayai pendidikan anaknya semuanya dilakukan seorang diri karena ia merupakan seorang *single parent*. Ia terpaksa melakukan pinjaman ke pelepas uang karena ia tidak memiliki barang jaminan jika harus meminjam uang ke lembaga keuangan formal khususnya yang menggunakan sistem bagi hasil seperti BMT. Ia sadar jika riba dilarang dalam Islam tetapi ia tidak memiliki pilihan lain demi keberlangsungan hidup keluarganya dan pendidikan anak-anaknya. Selain itu ia juga melakukan pinjaman ke BTPN Syari'ah dengan jumlah yang cukup besar. Ia mengatakan uang hasil pinjaman ke BTPN Syari'ah digunakan untuk biaya pendidikan saat anaknya mau melanjutkan pendidikan ke jenjang sekolah menengah atas. Sedangkan uang hasil pinjaman ke pelepas uang ia gunakan untuk tambahan modal yang tidak dapat ter-cover dengan penghasilan setiap harinya.<sup>22</sup>

Dari pemaparannya dapat dilihat bahwa faktor internal yang melatarbelakangi ia melakukan pinjaman di dua lembaga keuangan tersebut adalah faktor pribadi yang disebabkan oleh keadaan ekonomi dirinya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang yang membuatnya melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Selain itu faktor internal lain yang

---

<sup>22</sup> Wawancara Dengan Ibu Nurma Pada Tanggal 13 Agustus 2019

melatar belakangnya adalah faktor psikologi yaitu motivasi karena ia membutuhkan tambahan modal usaha dan juga biaya pendidikan anaknya dan faktor persepsi atas kemudahan yang ia dapatkan dari kedua lembaga keuangan yang ia pilih karena tidak menggunakan barang jaminan. Lalu faktor eksternal yang melatarbelakanginya melakukan pinjaman adalah faktor sosial yaitu keluarga karena ada keluarganya yang melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang sama. Faktor agama tidak berpengaruh pada dirinya sebagai konsumen muslim untuk melakukan pinjaman ke lembaga keuangan meskipun ia mengetahui tentang larangan riba dalam Islam.

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Harti seorang pedagang sayur yang melakukan pinjaman ke BMT mengatakan ia melakukan pinjaman ke lembaga keuangan tersebut dikarenakan ia membutuhkan uang untuk keperluan pribadinya. Melalui pengalaman sebelumnya ia pernah melakukan pinjaman ke salah satu koperasi dan mendapatkan perlakuan kurang baik saat penagihan angsuran oleh oknum pegawai dari koperasi tersebut, sehingga untuk pinjaman selanjutnya ia memilih untuk melakukan pinjaman ke BMT yang menurutnya lebih ramah dan sopan dalam pelayanan. Selain itu ia juga mendapat rekomendasi dari beberapa kerabat yang sebelumnya pernah melakukan pinjaman di BMT yang sama. Dalam melakukan pinjaman dibutuhkan barang jaminan dan ia menggunakan BPKB kendaraan bermotor miliknya untuk dijadikan jaminan atas pinjamannya.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Wawancara Dengan Ibu Harti Pada Tanggal 13 Agustus 2019

Berdasarkan penuturannya dapat dilihat bahwa faktor internal yang malatarbelakangi ia melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut adalah faktor pribadi karena keadaan ekonominya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang yang membuatnya melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Selain itu juga terdapat faktor psikologi yaitu motivasi karena ia membutuhkan biaya untuk tambahan modal dan keperluan pribadinya dan juga pembelajaran berdasarkan pengalamannya meminjam di lembaga keuangan sebelumnya dan juga faktor keyakinan dan sikap karena ia yakin bahwa lembaga keuangan yang ia pilih saat ini akan memberikan pelayanan yang lebih baik dibandingkan lembaga keuangan sebelumnya sehingga membuatnya menentukan sikap untuk melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut. Faktor eksternal yang mempengaruhinya melakukan pinjaman adalah faktor sosial berupa referensi kelompok karena ia mendapatkan rekomendasi dari kerabatnya. Menariknya meskipun ia melakukan pinjaman ke BMT, hal tersebut tidak semata-mata disebabkan lembaga keuangan tersebut tidak menggunakan sistem bunga melainkan karena pelayanan yang baik dari lembaga keuangan tersebut. Sehingga faktor agama tidak mempengaruhinya dirinya dalam melakukan pinjaman ke lembaga keuangan sebagai konsumen muslim.

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Supri seorang penjual nasi urap ia mengatakan bahwa ia melakukan pinjaman di salah satu koperasi yang berada dekat dengan Pasar Pekalongan. Hal ini disebabkan ia membutuhkan tambahan modal untuk usahanya. Ia memutuskan untuk melakukan pinjaman ke koperasi

tersebut karena ia memiliki kerabat yang bekerja di koperasi tersebut, sehingga untuk proses pencairan uang pinjamannya dapat berlangsung cepat. Ia mengetahui jika di koperasi tersebut menggunakan sistem bunga, namun ia tidak mengetahui jika sistem bunga merupakan praktik riba yang dilarang dalam Islam. Hal ini dikarenakan ia sangat kurang pemahaman tentang riba dan ia juga kurang mendapatkan pembelajaran tentang agama islam baik saat di bangku sekolah maupun di lingkungan rumahnya.<sup>24</sup>

Berdasarkan pemaparannya dapat dilihat bahwa faktor internal yang melatarbelakanginya melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut adalah faktor pribadi dan psikologi. Faktor pribadi dipengaruhi oleh keadaan ekonomi dirinya dan juga pekerjaannya sebagai seorang pedagang yang membuatnya melakukan pinjaman untuk kebutuhan modalnya. Faktor motivasi disebabkan ia membutuhkan tambahan modal untuk usahanya, sedangkan faktor persepsi disebabkan persepsinya atas kemudahan yang akan ia dapatkan dari kerabatnya yang bekerja di lembaga keuangan yang sama. Sedangkan faktor eksternal yang melatarbelakangi ia melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut adalah faktor sosial yaitu referensi kelompok karena ia mengenal baik salah satu karyawan di lembaga keuangan tempat ia melakukan pinjaman yang merupakan keluarganya. Faktor agama yang seharusnya berpengaruh pada dirinya sebagai konsumen muslim untuk melakukan pinjaman ke lembaga keuangan justru tidak berpengaruh, hal ini disebabkan pengetahuan dirinya tentang riba sangat minim.

---

<sup>24</sup> Wawancara Dengan Ibu Supri Pada Tanggal 13 Agustus 2019

Dari hasil wawancara dengan beberapa pedagang di Pasar Pekalongan dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku pedagang di Pasar Pekalongan dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal dipengaruhi oleh beberapa faktor baik itu faktor internal maupun eksternal.

Faktor internal yang mempengaruhi pedagang muslim dalam melakukan pinjaman ke suatu lembaga keuangan adalah faktor pribadi dan psikologi. Pada faktor pribadi mempengaruhi seluruh pedagang muslim dalam melakukan pinjaman. Hal tersebut dilatarbelakangi oleh keadaan ekonomi dan pekerjaan mereka sebagai seorang pedagang yang membutuhkan tambahan modal untuk usahanya. Lalu pada faktor psikologi meliputi faktor motivasi, persepsi, pembelajaran dan keyakinan dan sikap. Faktor motivasi mempengaruhi seluruh pedagang muslim dikarenakan membutuhkan dana untuk tambahan modal, selain itu faktor persepsi juga mempengaruhi seluruh pedagang muslim atas kemudahan yang didapatkan pada lembaga keuangan yang dipilih. Faktor pembelajaran mempengaruhi Ibu Rosita dan Ibu Harti disebabkan karena adanya pengalaman sebelumnya yang menjadi pembelajaran dalam memilih pinjaman selanjutnya. Selanjutnya faktor keyakinan dan sikap mempengaruhi seluruh pedagang muslim dalam melakukan pinjaman membuat pedagang menentukan sikap kedepannya apakah kembali melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang sama atau memilih lembaga keuangan lain.

Faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan pedagang muslim dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal merupakan faktor sosial adalah referensi kelompok, keluarga dan juga faktor agama. Faktor

referensi kelompok berpengaruh Bapak Yardiansyah, Ibu Iis, Ibu Dini, Ibu Wati, Ibu Fatma dan Ibu Supri. Pada faktor ini para pedagang muslim melakukan pinjaman ke suatu lembaga keuangan atas saran teman dan juga ada pedagang yang mengenal baik staff atau karyawan di lembaga keuangan tersebut. Selanjutnya faktor keluarga mempengaruhi IbuHarti dalam memilih pinjaman disebabkan ia mendapatkan rekomendasi dari adiknya yang telah melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang sama. Selain itu faktor agama yang masuk ke dalam kelompok faktor budaya juga berpengaruh pada pengambilan keputusan Ibu Dini, Ibu Wati dan Ibu Fatma karena mereka tidak mau melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang menggunakan sistem bunga dikarenakan tidak sesuai dengan ketentuan syariah yang terdapat praktik riba di dalamnya.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan pada pembahasan sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa pedagang muslim dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal melalui beberapa tahapan pengambilan keputusan yaitu mengidentifikasi kebutuhan yang diperlukan dan seberapa besar kebutuhan tersebut, kemudian mencari informasi mengenai lembaga keuangan yang akan dipilih dalam melakukan pinjaman. Lalu pedagang muslim akan mengevaluasi lembaga keuangan yang dipilih dan mengambil keputusan melakukan pinjaman ke lembaga keuangan yang dipilih sesuai dengan kebutuhannya. Setelah melakukan pinjaman pedagang akan melakukan evaluasi apakah selanjutnya akan melakukan pinjaman kembali di lembaga keuangan yang sama atau beralih ke lembaga keuangan lain.

Dari hasil penelitian ini juga diketahui bahwa perilaku pedagang muslim dalam mengambil keputusan memilih lembaga keuangan juga dipengaruhi oleh faktor yang melatarbelakanginya. Terdapat dua faktor yang melatarbelakangi pengambilan keputusan yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi pedagang muslim dalam melakukan pinjaman ke suatu lembaga keuangan adalah faktor pribadi dan psikologi. Pada faktor pribadi mempengaruhi seluruh pedagang muslim dalam melakukan pinjaman. Hal tersebut dilatarbelakangi oleh keadaan ekonomi dan pekerjaan mereka sebagai seorang pedagang yang membutuhkan tambahan modal untuk usahanya. Lalu

pada faktor psikologi meliputi faktor motivasi, persepsi, pembelajaran dan keyakinan dan sikap. Faktor motivasi dan persepsi mempengaruhi seluruh pedagang muslim dalam mengambil keputusan dikarenakan membutuhkan dana dan persepsi atas kemudahan yang didapatkan di lembaga keuangan yang dipilih. Faktor pembelajaran mempengaruhi beberapa pedagang disebabkan karena adanya pengalaman sebelumnya yang menjadi pembelajaran dalam memilih pinjaman selanjutnya. Selanjutnya faktor keyakinan dan sikap mempengaruhi seluruh pedagang muslim dalam melakukan pinjaman dimana pedagang muslim yakin dan percaya dengan lembaga keuangan yang mereka pilih membuat pedagang menentukan sikap kedepannya.

Adapun faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan pedagang muslim dalam memilih pinjaman ke lembaga keuangan formal dan informal merupakan faktor sosial adalah referensi kelompok, keluarga dan juga faktor agama. Faktor referensi kelompok mempengaruhi para pedagang muslim melakukan pinjaman ke suatu lembaga keuangan atas saran teman dan juga ada pedagang yang mengenal baik staff atau karyawan di lembaga keuangan yang dipilih. Selanjutnya faktor keluarga mempengaruhi pedagang dalam memilih pinjaman disebabkan ia mendapatkan rekomendasi dari keluarga yang telah melakukan pinjaman di lembaga keuangan yang sama. Sedangkan faktor agama yang seharusnya berpengaruh pada pengambilan keputusan pedagang muslim dalam mengambil keputusan memilih pinjaman hanya mempengaruhi beberapa pedagang saja. Padahal semestinya faktor agama berperan penting dalam pengambilan keputusan pedagang muslim dimana sebagai seorang

muslim sudah tentunya memerhatikan kaidah konsumsi dalam islam yang tentunya dilarang untuk membayar dan menerima bunga dari pinjaman dalam bentuk apapun.

## **B. Saran**

Peneliti menyarankan kepada pedagang muslim dalam memilih lembaga keuangan untuk melakukan pinjaman hendaknya lebih selektif lagi, tidak hanya mengedepankan kemudahan yang didapatkan namun juga harus memikirkan resiko apa yang akan ditanggung dikemudian hari. Selain itu dalam melakukan pinjaman sebaiknya melihat dari kemampuan dalam membayarnya sehingga tidak mendapatkan banyak kesulitan dikemudian hari.

Sebagai seorang muslim dalam hal bermuamalah sudah pasti kita harus mengedepankan aturan syariat Islam dan memerhatikan mengenai praktik riba yang tentunya diharamkan dalam Islam. Terlebih lagi pada saat ini label syari'ah tidak dapat menjamin berjalannya ketentuan hukum syari'ah dengan baik pada suatu lembaga keuangan. Sehingga menuntut kita untuk lebih selektif dalam memilih lembaga keuangan untuk melakukan pinjaman.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Fathoni. 2006. *Metode Penelitian Dan Tehnik Penyusun Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Ardi Surya Satria, Apriyani Dorkas Rambu. 2016. "Relationship Lending di Pasar Kutorajo:Menguak Eksistensi Rentenir." Buletin Bisnis dan Manajemen Volum 2 Nomor 2.
- Beni Ahmad Saebani dan Kader Nurjaman. 2003. *Menajemen Penelitian*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Donni Juni Priansa. 2017. *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta.
- Fandy Tjiptono. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.
- H.Mulyadi Nitisusastro. 2013. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Alfabeta.
- Herman Darmawi. 2006. *Pasar Finansial dan Lembaga Lembaga Finansial*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Ilah Padilah. "Faktor Penentu Keputusan Pedagang Dalam Memilih Pembiayaan Dari Lembaga Keuangan (Studi Kasus Pedagang Pasar Kampung Melayu Tahun 2014)" UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Ilas Kowardi Sibiro. 2015. "Rentenir (Analisis Terhadap Fungsi Pinjaman Berbunga Dalam Masyarakat Rokan Hilir Kecamatan Bagan Sinembah Desa Bagan Batu)." Jurnal Fisip Vol.2.
- Irham Fahmi. 2014. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta.
- Juliansah Noor. 2011. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kharisma Putra Utama.
- Khusnul Khotimah. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Motor Merek Honda (Studi Di Desa Triharjo

Kecamatan Merbau Mataram Tahun 2014).” Kumpulan Skripsi IAIN Metro.

Kurniati. 2016. “Teori Perilaku Konsumen Perspektif Ekonomi Islam.” Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia Volume VI, No.1.

M.Nur Rianto Al Arif. 2015. *Pengantar Ekonomi Syariah Teori Dan Praktik* Bandung: CV Pusta Setia.

\_\_\_\_\_. 2012. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Bandung: CV Pustaka Setia.

Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers.

Novi Indriyani Sitepu. 2016. “Perilaku Konsumsi Islam Di Indonesia.” Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam, Volume 2, Nomor 1.

Pandji Anoraga. 2000. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT. Rineka.

Ramli. 2017. “Analisis Jual Beli Ijon di Kecamatan Kediri Dalam Perspektif Islam.” Jurnal Pendidikan dan Kajian Keislaman Volume 10 Nomor 1.

Regar Elisa, Idah Zuhroh. 2017. “Peran Bank Thitil Dalam Kehidupan Masyarakat Ekonomi Lemah.” Jurnal Ilmu Ekonomi Vol.1 Jilid 1.

Ristiyanti Prasetijo, Jhon J.O.I. Ihalauw. 2005. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: ANDI.

Sri Wigati. 2011. “Perilaku Konsumen Perspektif Ekonomi Islam.” Maliyah Jurnal Hukum Bisnis Islam Volume 01 Nomor 01.

Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

\_\_\_\_\_. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi*. Bandung Alfabeta.

Sumar’im. 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Titin Siti Mahfudhotin Amin. "Perilaku Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Asuransi Sayriah Di PT. Asuransi Tafakul Bandar Lampung Tahun 2016." Kumpulan Skripsi IAIN Metro.

## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **FAKTOR-FAKTOR PEDAGANG MUSLIM MEMILIH PINJAMAN KE LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DAN INFORMAL**

**(Studi di Pasar Pekalongan Lampung Timur)**

#### **A. Profil Responden**

1. Nama
2. Usia
3. Pendidikan Terakhir
4. Pekerjaan
5. Penghasilan
6. Lembaga Keuangan Tempat Melakukan Pinjaman:
  - a. Bank BRI
  - b. BMT
  - c. Koperasi
  - d. Individu
7. Jumlah Pinjaman
  - a. 50.000-200.000
  - b. 200.000-500.000
  - c. 500.000-1.000.000
  - d. > 1.000.000
8. Penggunaan Pinjaman
  - a. Modal Usaha
  - b. Membayar Hutang
  - c. Kebutuhan Pribadi
  - d. Dan Lain-Lain
9. Jenis Pinjaman
  - a. Pinjaman Berbunga
  - b. Pinjaman Bagi Hasil

## 10. Jenis Angsuran

- a. Harian
- b. Mingguan
- c. Bulanan

### B. Wawancara pada pedagang muslim di pasar Pekalongan

1. Apakah Bapak/Ibu sudah pernah melakukan pinjaman ke lembaga keuangan formal ataupun informal?
2. Mengapa Bapak/Ibu melakukan pinjaman ke lembaga keuangan?
3. Lembaga keuangan mana yang Bapak/Ibu pilih untuk melakukan pinjaman?
4. Bagaimana Bapak/Ibu mengetahui informasi tentang lembaga keuangan tersebut?
5. Mengapa Bapak/Ibu memilih lembaga keuangan tersebut dibandingkan lembaga keuangan lain?
6. Apakah ada pengalaman sebelumnya di lembaga keuangan tersebut sehingga Bapak/Ibu memilih kembali lembaga keuangan yang sama untuk melakukan pinjaman?
7. Berapa kisaran pinjaman yang Bapak/Ibu ajukan?
8. Bagaimana proses pengajuan pinjaman hingga cairnya dana pinjaman?
9. Apa saja persyaratan yang harus Bapak/Ibu penuhi untuk melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut?
10. Apakah ada jaminan/anggunan untuk melakukan pinjaman ke lembaga keuangan yang Bapak/Ibu pilih? Jika ada jaminan apa yang Bapak/Ibu berikan?

11. Apakah lembaga keuangan tersebut menggunakan sistem bunga atau bagi hasil?
12. Apakah sudah ada kerabat atau teman sudah melakukan pinjaman di lembaga keuangan tersebut sebelumnya?
13. Apakah ada kerabat atau saudara Bapak/Ibu yang bekerja di lembaga keuangan tersebut?
14. Apakah terdapat banyak kemudahan yang Bapak/Ibu temui saat melakukan pinjaman? Kemudahan-kemudahan apa yang Bapak/Ibu temui sehingga lebih memilih melakukan pinjaman ke lembaga keuangan tersebut?
15. Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam melakukan pinjaman di lembaga keuangan?
16. Mengapa Bapak/Ibu percaya atau yakin terhadap lembaga keuangan tersebut sehingga melakukan pinjaman disana?
17. Bagaimana pengetahuan Bapak/Ibu tentang larangan riba' dalam islam?

#### C. Dokumentasi

1. Profil pasar
2. Jumlah pedagang

**FAKTOR-FAKTOR PEDAGANG MUSLIM MEMILIH PINJAMAN KE  
LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DAN INFORMAL**

**(Studi di Pasar Pekalongan Lampung Timur)**

**OUTLINE**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**HALAMAN ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Lembaga Keuangan
  - 1. Pengertian dan Fungsi Lembaga Keuangan
  - 2. Lembaga Keuangan Formal
  - 3. Lembaga Keuangan Informal

B. Perilaku Konsumen

1. Pengertian Perilaku Konsumen
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen
3. Perilaku Konsumen Muslim

**BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Metode Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Profil Pasar Pekalongan Lampung Timur
- B. Tahapan-Tahapan Dalam Proses Pengambilan Keputusan Memilih Pinjaman ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal
- C. Faktor-Faktor Pedagang Muslim memilih Pinjaman ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal

**BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**RIWAYAT HIDUP**







## RIWAYAT HIDUP

Iga Zahrotul Mufarridah dilahirkan di Pekalongan pada tanggal 3 Maret 1997 dari pasangan Abdul Malik dan Rosita, yang merupakan anak ke dua dari tiga bersaudara.



Penulis menempuh pendidikan awal pada tahun 2001 di TK Pertiwi Pekalongan dan lulus pada tahun 2002. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan sekolah tingkat dasar pada tahun yang sama di SD N 1 Pekalongan Lampung Timur dan lulus pada tahun 2008. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke tingkat menengah di SMP Al Ashriyyah Nurul Iman Parung Bogor dan lulus pada tahun 2011. Setelah menamatkan pendidikan tingkat menengah penulis melanjutkan pendidikan tingkat menengah atas di yayasan yang sama yaitu SMA Al Ashriyyah Nurul Iman Parung Bogor dan berhasil menamatkan pendidikannya pada tahun 2014. Setelah lulus dari pendidikan tingkat menengah atas penulis melanjutkan pendidikan di IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dimulai pada semester pertama pada tahun 2014.